



Automobiles Un marché chahuté

Immobilier
C'est l'accalmie

Carlos Ghosn
Interview exclusive



Immobilier C'est l'accalmie

Guillaume Boudisseau et Julie Schneider

La crise financière mondiale n'a pas épargné le marché immobilier libanais. Les conséquences sont multiples : baisse du volume des ventes, demande en demi-teinte, clientèle plus prudente, rareté de la clientèle arabe et stabilité des prix du neuf. Toutefois, malgré cette conjoncture, le secteur ne s'est pas effondré, les projets n'ont jamais été aussi nombreux et les petites surfaces sont de plus en plus demandées.



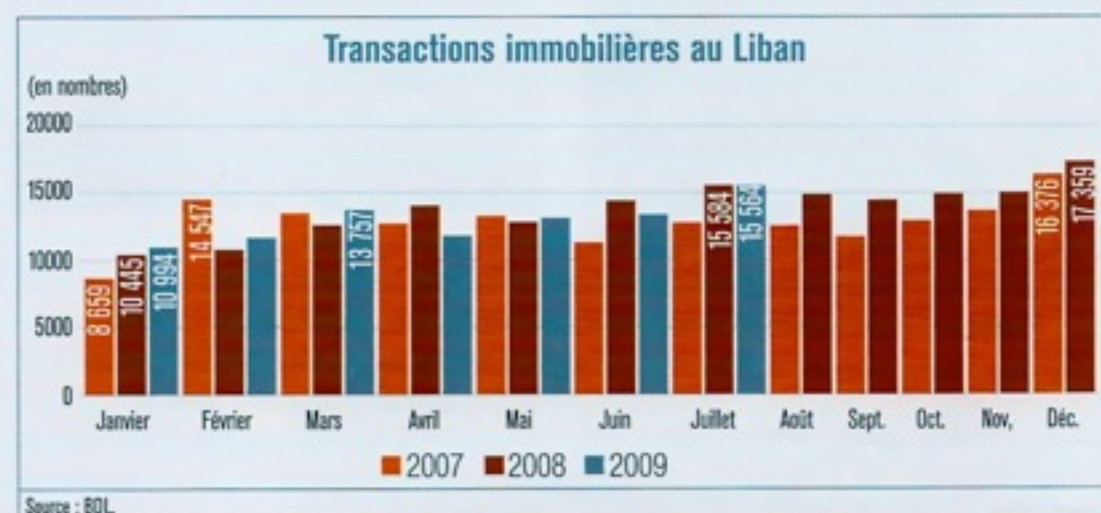
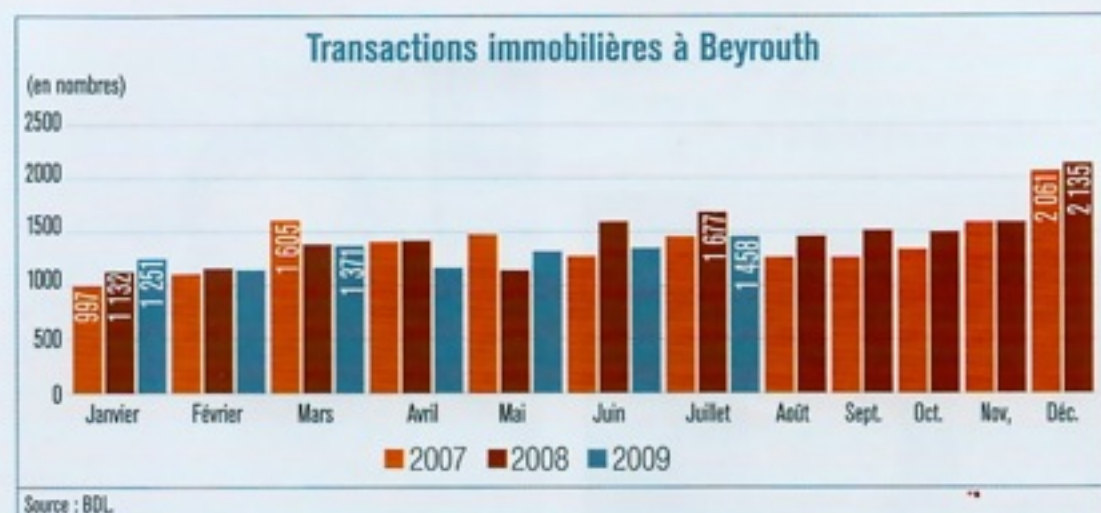
Greg Demarque

Le marché de l'immobilier libanais a finalement été affecté par la crise internationale en 2009. Les statistiques concernant le nombre de transactions réalisées à Beyrouth le montrent. Elles sont en baisse de 13 % en juillet en rythme annuel et de 4,7 % sur les sept premiers mois de l'année par rapport à la même période de 2008. L'indicateur n'est pas pertinent en soi, puisque l'année dernière était une année exceptionnelle, les accords de Doha ayant dynamisé le marché. Mais il est conforté par le constat d'une baisse de 2,7 % par rapport à la période correspondante de l'année 2007. Ce recul de l'activité est la conséquence indirecte, avec un temps de délai, de la récession régionale et internationale qui affecte l'appétit des clients locaux et les budgets des Libanais expatriés. Ces derniers représentent en effet 40 à 45 % de la clientèle, tous segments confondus, les résidents étant autour de 50 à 60 % et les étrangers à peine 2 à 5 %. Beaucoup de jeunes hommes d'affaires qui s'étaient enrichis et avaient investi leur argent en Bourse ont subi une réduction de leur enveloppe d'investissement. Le ralentissement a principalement touché le secteur des produits haut de gamme et par ricochet les grandes superficies du front de mer et du centre-ville, c'est-à-dire les appartements affichés à partir de deux à trois millions de dollars. Sur ce créneau, très peu de ventes ont été conclues en 2009. Certains promoteurs n'ont enregistré aucune vente au cours des douze derniers mois.

Les produits situés entre 500 000 et deux millions de dollars sont aussi concernés par l'accalmie. Le stock d'offres dans cette gamme de prix ne cesse d'augmenter au fur et à mesure que les chantiers se terminent : alors que les précédentes années, ils étaient souvent entièrement vendus au moment de la livraison, il reste désormais souvent quelques unités proposées à la vente après la fin des travaux.

Les clients potentiels ont donc tout le temps de choisir et de comparer les prestations et les prix de chaque projet. Leur connaissance du marché est de plus en plus approfondie. Dans une conjoncture de récession, ils savent que les prix vont rester stables ou, au mieux, baisser. Ils ne se sentent pas pressés. Alors qu'en 2008, ils anticipaient une hausse, ce qui précipitait leur décision d'achat.

Pour l'instant, l'intérêt de la clientèle pour ce type de logements ne se dément pas, même si la demande est "en attente". Notamment de la part des expatriés. Beaucoup ont prospecté le marché cet été en pensant trouver de bonnes occasions. Ils croyaient rééditer au Liban les bonnes affaires médiatisées de



régions comme aux États-Unis ou en Europe. Mais le marché beyrouthin a résisté et la grande majorité est répartie bredouille.

Si la situation d'offre excédentaire devait perdurer, le risque serait de parvenir à un excédent d'appartements comme cela avait été observé à la fin des années 1990. On en est encore loin.

L'accalmie est plutôt un signe positif, le marché s'étant contenté de stagner en termes de prix, au lieu de chuter comme à Dubaï par exemple où la baisse a atteint dans certains cas les 40 à 50 %.

Selon une étude du conseil en immobilier Ramco Real Estate Advisers, seuls 20 à 30 % des projets en cours à Beyrouth ont officiellement baissé leur grille de prix. Les promoteurs ont accordé des réductions ici ou là, mais globalement leur assise financière est solide pour faire face aux clients.

L'une des grandes forces du marché libanais repose en effet sur le fait que les spéculateurs y sont encore peu nombreux. Une situation qui est toutefois en train d'évoluer, notamment dans certains quartiers.

Ce sont les spéculateurs qui sont responsables de l'essentiel de l'activité enregistrée ces derniers mois sur certains créneaux à Beyrouth. Alors que plusieurs promoteurs ne vendaient rien, d'autres ont écoulé une grande partie de leurs unités en préventes sur plan. C'est notam-

ment le cas d'un projet au centre-ville dont le démarrage n'est pas prévu avant le printemps 2010 et qui a pourtant été déjà vendu à 50 % sur plan. Quelque 80 % de ces acquéreurs sont des spéculateurs alléchés par des prix de départ très bas et des modalités de paiement particulièrement intéressantes. Le risque est, là aussi, à terme, de parvenir à un excédent d'offres au cas où la demande d'acheteurs "finals" reste durablement faible.

Si l'appétit des expatriés et des ressortissants du Golfe est globalement affecté par la crise, les résidents, eux, maintiennent leur demande et contribuent eux aussi à dynamiser le marché. On assiste toutefois à un déplacement de leur demande vers la périphérie de Beyrouth où les prix sont plus adaptés à leurs budgets. Si les grands appartements sont actuellement boudés, la demande pour les petites surfaces allant de 150 à 200 m² est soutenue. « L'an dernier, on aurait à peine regardé ces clients, maintenant, on les accueille à bras ouverts », témoigne l'agent immobilier Christian Baz.

Certains promoteurs sont d'ailleurs en train de réorienter leur offre vers cette clientèle. Ainsi, 2009 a surtout été une bonne année en termes de nombre de transactions pour ceux qui opéraient dans le Grand Beyrouth, même si, en valeur, une vente à Beyrouth équivaut à plusieurs ventes hors de la capitale. ■ →



l'hiver. Nous avons réalisé quatre ventes à plus d'un million de dollars chacune. Les appartements étaient situés à Achrafié, Furn el-Hayek, rue Abdel Wahab et Gemmayzé. Ils font tous 300 m² et le prix du mètre carré varie entre 3 500 et 4 500 dollars, en fonction de l'emplacement. Avec la crise, la demande se concentre de plus en plus sur les petites surfaces, 150 m² au lieu de 300 m². Mais nous n'en avons pas en stock. Malgré cela, l'année 2009 devrait être meilleure que 2008, nous sommes loin de la saturation. Les prix stagnent, mais ils vont repartir à la hausse. »

« Depuis la crise, l'acheteur est en position de force », Shérif Aoun, architecte et promoteur (Mouin Aoun Contracting).

« Après les élections législatives, on a observé un regain de confiance sur le mar-



ché. Nous avons réalisé cinq ventes sur la période, alors que tout le reste de l'année les clients se renseignaient. En fait, la crise a frappé le Liban au début de l'année 2009 : les prix n'ont plus augmenté et la demande a ralenti, surtout à Achrafié, où les acheteurs sont souvent des expatriés qui ont un pouvoir d'achat important. À noter également qu'il n'y a plus les mêmes volumes de vente. L'euphorie de l'an dernier a tout emporté. Nous ne proposons que des petites surfaces de 140 m² en moyenne. À Achrafié, nos prix au mètre carré varient en fonction des étages entre 2 500 et 4 000 dollars, voire 5 000 dollars dans le triangle d'or. Ainsi, nos produits sont affichés entre 400 000 et 500 000 dollars. »

« Les six meilleurs mois en terme de chiffre d'affaires depuis 12 ans ! » Joe Kanaan, PDG de l'agence immobilière Sodeco Gestion.



« En 2009, les prix se sont stabilisés. L'augmentation en 2008 avait été trop importante. Quand le mètre carré est supérieur à 5 000 dollars, le client négocie une baisse de 5 à 15 %. Sinon, la demande a également ralenti cette année, en raison de la désertion des ressortissants du Golfe. Nos clients sont des Libanais avec un besoin, mais ils ont le temps. Ils hésitent avant de signer et négocient. Leur budget a baissé. Soixante pour cent d'entre eux cherchent un bien pour un montant inférieur à 500 000 dollars, soit des appartements de 175 à 200 m² à Achrafié. Seulement 15 % peuvent investir dans un logement supérieur à 1,2 million de dol-

lars. Mais les ventes se sont bien portées : en terme de chiffre d'affaires, les six premiers mois de 2009 ont été les meilleurs pour notre société depuis 12 ans ! »

« La meilleure année depuis 1993 », Fadi Abou Jaoudé, président de 3AS, société de promotion immobilière.



« 2009 a été la meilleure année pour nous en terme de ventes depuis le milieu des années 1990. Nous avons vendu 21 appartements, dont 19 à Jal el-Dib. Point commun : leur prix ne dépasse pas 400 000 dollars et les superficies sont inférieures à 350 m². Cette année, la demande arabe est absente. Nous avons essentiellement des Libanais de la diaspora mais aussi des locaux. Les prix pratiqués à Beyrouth étant trop élevés, les clients préfèrent se tourner vers la proche périphérie. Par exemple, deux clientes louaient à Beyrouth, elles ne pouvaient rien s'offrir. Elles ont chacune acheté un appartement à Jal el-Dib. La somme de ces deux appartements est égale à la moitié d'un seul à Achrafié ! Il ne faut pas que les prix continuent à augmenter, les salaires des Libanais ne progressent pas, ils ne pourront plus rien acheter. »

« Je n'attends plus une seule vente jusqu'à la fin de l'année. Cela reprendra à la mi-2010 », Roubine Guibinian, de Sahag Guibinian & Sons, promoteur.

« Depuis le début de l'année, nous avons vendu une dizaine d'appartements à Dekwané, soit la moitié de notre projet. L'autre partie avait été vendue l'an dernier. →