

# Bateaux de plaisance

Les marinas sont bondées

**Immobilier**  
Un marché au ralenti

**Médiation : simplifier le règlement des litiges**



**Roya Kanaan, directrice générale de l'agence immobilière At Home in Beirut**  
2011 n'a pas été une bonne année, contrairement à 2010, mais depuis trois mois, on constate que la demande repart dans le haut de gamme. Depuis janvier, nous avons eu plusieurs

personnes qui souhaitent investir à plus de 2 millions de dollars. La chute du gouvernement Hariri et la crise régionale ont influé négativement sur le marché, mais comme à leur habitude, les Libanais, en particulier les expatriés, se sont habitués à cette situation. Les baisses de prix en 2012 vont être moins importantes dans le haut de gamme que l'année dernière, où le marché était à l'arrêt, et où les acheteurs pouvaient négocier jusqu'à 20 % de réduction. Les investisseurs achètent souvent 20 à 30 % des appartements, ce qui permet aux promoteurs de prendre leur temps pour vendre.



**Walid Moussa, secrétaire général de Real Estate Association of Lebanon (REAL) et PDG de PBM**

Le marché s'est installé dans une phase de repos, ce qui s'explique par un manque d'initiative des acheteurs, locaux comme expatriés. La crise régionale a affecté

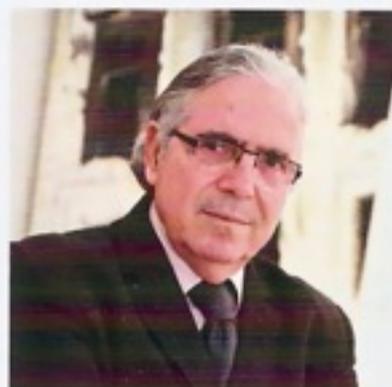
tous les secteurs de l'économie, que ce soit au Liban ou dans les pays environnants, et l'immobilier n'y a pas échappé. Mais le secteur résiste plutôt bien. Sur le plan foncier, on constate aussi beaucoup d'activités, surtout dans des régions vierges loin de Beyrouth. La zone s'étendant de Amchit jusqu'à Tripoli commence par exemple à être très demandée, avec des prix en augmentation. Pour accompagner le boom de l'immobilier de ces dernières années, il est indispensable de développer les infrastructures (l'eau, l'électricité, les télécommunications...), en particulier dans les régions autour de Beyrouth.



**Shérif Aoun, architecte et promoteur (Mouin Aoun Contracting)**

Quand nous avons commencé à construire en 2005, nous étions parmi les premiers à faire des 150 m<sup>2</sup>. En quelques années, le marché a beaucoup évolué, puisque nous proposons mainte-

nant des 80 m<sup>2</sup> avec une chambre à coucher. Nous avons diminué nos surfaces pour nous adapter aux budgets des clients. Le marché s'est ralenti en 2011, surtout pour une clientèle d'investisseurs qui achètent pour louer, et qui n'a pas des besoins urgents. Les familles se dirigent de plus en plus en périphérie de Beyrouth, parce qu'elles recherchent trois chambres à coucher et préfèrent habiter un 250 m<sup>2</sup> en banlieue qu'un 140 m<sup>2</sup> dans la capitale. Parallèlement, les promoteurs se dirigent hors de la capitale, car de bons emplacements avec des prix abordables deviennent très difficiles à trouver.



**Raja Makarem, PDG de Ramco Real Estate Advisers**

Le marché n'est pas en crise, mais simplement moins performant qu'auparavant. De 2005 à 2009, les prix augmentaient presque chaque trimestre. Aujourd'hui, les prix sont stables et les promoteurs démarrent parfois leurs projets

sans prévente. Aussi, on constate un nouveau phénomène : les promoteurs qui avaient acheté des terrains et qui ne sont pas arrivés à réaliser des préventes revendent leurs parcelles, car les plus-values sont plus importantes que sur les appartements. Les promoteurs cherchent de nouvelles opportunités géographiques : ils s'intéressent à des quartiers moins courus (Mar Mikhaël, Jeitaoui...). D'autres destinations hors de Beyrouth voient leur cote monter (Fonar ou Mar Takla). Le ralentissement des performances dans le résidentiel a poussé certains promoteurs à s'intéresser davantage à l'immobilier d'affaires.



**Edgar Kassab, architecte à Beyrouth et dans le Metn**

Les nouveaux projets à Beyrouth proposent des appartements de 150 à 170 m<sup>2</sup>, mais le marché va très vite se diriger vers les 100 m<sup>2</sup>, car les acheteurs veulent rester dans la capitale et n'ont pas le budget pour s'offrir une plus gran-

de superficie. D'ici dix à quinze ans, on construira des studios à l'européenne. En périphérie de Beyrouth, les superficies doivent être adaptées selon les régions. Les 200 à 300 m<sup>2</sup> correspondent plutôt à Adma, Raboué, Bayada, Hazmié, Monteverde ou Ain Saadé, tandis que les 100 à 175 m<sup>2</sup> visent plutôt Zalka, Jal el-Dib, Dekouané, Jdeidé ou Zekrit. Dans les banlieues, la demande de la clientèle expatriée est toujours très importante et il s'agit en grande majorité d'investisseurs. La clientèle arabe a en revanche quasiment disparu. Ils représentent maintenant à peine 5 % des acheteurs.



**Bassam Chamoun, promoteur à Beyrouth et Faraya, PDG de Credo**

Le marché n'est pas mort, c'est juste qu'il est devenu plus sérieux. La demande existe, mais le client n'est plus un spéculateur, il est beaucoup plus exigeant. Il s'attend à des prix intéressants et à un pro-

duit de qualité. Il existe une vraie attraction pour les petites superficies, car ce produit n'existait pas auparavant sur le marché, mais je pense que d'ici à quelques années, on retournera à des surfaces moyennes de 250 m<sup>2</sup>. C'est la taille standard d'un appartement pour les familles libanaises. Je ne vois pas les prix baisser, parce que les terrains sont rares et chers, et que leurs propriétaires n'ont aucune raison de brader leurs parcelles. Il faut aussi se rappeler que le mètre carré à Beyrouth est encore bien moins cher que la moyenne régionale ou européenne : pour un 40 m<sup>2</sup> à Paris, on peut acheter un 140 m<sup>2</sup> à Beyrouth. →