

# N 9 N

Mars 2010

## DOSSIER MÈRES ET ENFANTS

### SEXUALITÉ

Comment on  
fait les bébés?

### MENA

Cristal Awards

### LE LIBAN DE NOS MÈRES

Les années  
d'insouciance

### RENCONTRES

- Leonardo DiCaprio • Alain de Pouzilhac
- Nahida Nakad • Noor Fares



## Des cocons très féminins!

Au départ, Sherif Aoun ne visait pas de clientèle en particulier. Lorsqu'il se lance dans la promotion immobilière en 2005, il souhaite se démarquer du reste du marché libanais. «Avec ma femme, qui est espagnole, nous avons voulu faire quelque chose de nouveau, dans une mentalité européenne», raconte-t-il. Leur créneau: les petites surfaces, produit rare dans le paysage immobilier beyrouthin. «Dans les quartiers comme Achrafieh, notre secteur, les appartements qui restent à vendre font rarement moins de 175 m<sup>2</sup>», constate-t-il. Et en général, le prix s'en ressent: autour des 700 000 dollars pour 200 m<sup>2</sup>. Une somme qui dépasse le budget de certains. L'idée de l'architecte d'une quarantaine d'années, c'est de créer de petits immeubles abritant de petits appartements: ne pas dépasser les 150 m<sup>2</sup>. Deux appartements très féminins pour illustrer le concept.



## De petites surfaces au prix abordable

Le schéma de conception est toujours le même. Le bâtiment est construit en fonction de l'espace parking. «Au Liban, la loi impose d'avoir un parking pour chaque logement de moins de 160 m<sup>2</sup>, et plus si la surface est plus grande» rappelle Sherif Aoun. En fonction du nombre de places de parking par terrain, bâties sur pilotis, il décide du nombre d'étages de ses immeubles.

Au rez-de-chaussée, étage le moins convoité par les acquéreurs, il a choisi de créer des lofts, de 180 à 200 m<sup>2</sup>. «Des espaces de ce type, avec 5,75 m de hauteur, sont assez rares à Beyrouth» avance le promoteur. Avec trois chambres, de grandes baies vitrées et des cuisines à l'américaine, la moitié est une priorité.

Au-dessus, des appartements avec deux chambres, de 140 à 150 m<sup>2</sup>. «Au départ, nous voulions cibler les jeunes couples, dont le budget est moins important», se souvient Sherif Aoun. Avoisinant les 400 à 450 000 dollars, leur prix n'est pas donné mais plus abordable que celui de surfaces plus

importantes. Sauf que surprise, les clients ne sont pas ceux ciblés au départ.

## 50% de femmes indépendantes

«Nous nous sommes rendus compte que les jeunes couples préféraient investir directement dans quelque chose de plus grand, explique-t-il. Ils n'aiment pas l'idée de changer de logement quand la famille s'agrandit.» 50% de leur clientèle, ce sont finalement des femmes indépendantes, souvent cadres en entreprise, qui souhaitent rester au cœur de la ville.

«Par bouche-à-oreille, de plus en plus de femmes de tous âges sont venues s'installer dans ces appartements, raconte Sherif Aoun, amusé. Parfois, ce sont même pour certaines de simples investissements immobiliers.» Etonné, au départ, par ce succès, l'ancien étudiant de l'ALBA en a pris son parti. «Ce sont des femmes très bien insérées dans la société, qui ont réussi à se faire une bonne place sur le marché du travail», dit-il, admiratif.

Il a si bien accepté cette idée que même les intérieurs s'en ►





ressentent. «Nous avons adapté la décoration, qui est souvent très féminine au niveau des couleurs, du design et des matériaux utilisés», souligne-t-il. Car le deuxième critère d'originalité de ses logements est leur design léché et moderne. Dans l'immeuble «Bilbao», rue Mar Mitr, une grande photo de la ville espagnole orne par exemple le hall d'entrée.

### Pouvoir aller à pied à l'ABC

La signalétique, les numéros des appartements, l'ameublement: tout est soigné, dans la lignée du concept des «boutiques-hôtel», ces hôtels européens de businessmen au design poussé. L'achat des biens se fait sur plan, et l'architecte et sa femme designer accompagnent les clients dans tout le processus de décoration. Chaque appartement est différent. «Le but est de rendre l'ameublement design abordable. C'est pourquoi tout est fabriqué au Liban», précise Sherif Aoun. Le couple possède même sa propre boutique de design, Woodstock. «Notre objectif est de nous adapter aux personnes qui vont habiter les appartements, d'en faire des «coccons» pour nos clients», explique l'architecte. Autre avantage de ces logements atypiques: leur situation. Tous situés dans Achrafieh, ils sont près de tout, et le centre commercial ABC est

toujours accessible à pied. Un critère incontournable pour le promoteur, et surtout un précieux argument de vente.

Depuis 2005, la société Mouin Aoun Contracting (MAC) a construit quatre immeubles de ce type, soit une trentaine d'appartements. Trois autres sont en construction. Mais il ne compte pas s'arrêter là. «Nous allons construire d'autres logements de ce type, car ils correspondent à une réelle demande», prévoit Sherif Aoun. Pour faire face à la flambée des prix, il veut même aller plus loin: bâtir des studios de 80 m<sup>2</sup>, avec une seule chambre. Un projet qu'il compte réaliser d'ici deux ans, avec toujours le même but: rendre l'achat d'un logement dans le centre accessible à plus de bourses.

Lucie Hennequin

### Rectificatif

Une erreur s'est glissée dans la rubrique Déco du mois de février où nous avons attribué le chalet à «un duo de designers», en réalité ce chalet a été réalisé par l'architecte Nabil Gholam et l'architecte d'intérieur Claude Missir.