

# immobilier

## Loyers commerciaux : la place Sassine, une extension de l'ABC

Lors de l'inauguration du centre commercial ABC Achrafié fin 2004, beaucoup s'interrogeaient sur l'avenir commercial de la place Sassine. Près de dix ans plus tard, Sassine reste une adresse marchande recherchée et cohabite sans problème avec l'un des principaux centres commerciaux du pays.

Selon *The Quarterly* de la société Ramco Real Estate Advisers, la place Sassine affiche les loyers commerciaux de 400 à 900 dollars le m<sup>2</sup> annuels, soit parmi les plus élevés d'Achrafié. Si l'ABC attire les plus grandes enseignes internationales et locales, Sassine s'affirme comme une destination principalement tournée vers la restauration grand public avec des cafés et des fast-foods. La place est surtout une alternative abordable pour les enseignes incapables de payer les loyers de l'ABC.

La structure commerciale de la place Sassine est dominée par la restauration. Si l'ABC Achrafié compte déjà une vingtaine d'enseignes parmi les plus connues au Liban, Sassine tire son épingle du jeu avec des franchises internationales anglo-saxonnes comme Hardees, Starbucks, Columbian, KFC, Caribou et Coffee Beans. Les fermetures de Semson, Tarator et Café Costa ne sont pas significatives d'un quelconque essoufflement de la place.

Le secret de Sassine tient à son ambiance et son animation qui diffèrent de celle des allées aseptisées d'un centre commercial. Finalement Sassine et l'ABC se complètent. Les multiples entrées de l'ABC renforcent cette interaction et Sassine devient en quelque sorte une extension de l'ABC.



Greg Demarque

Parallèlement à la restauration, la place attire également des boutiques d'habillement principalement des enseignes locales comme Joseph Eid et Kamishibaï. C'est surtout le cas le long de l'avenue Élias Sarkis entre les locaux de LibanPost et l'hôtel Le Gabriel. Logique, il s'agit de la partie la plus plate du quartier, plus propice à l'animation piétonnière et au lèche-vitrines. Un passe-temps moins adapté à un trottoir en pente comme celui qui relie Sassine à Saïdé.

La place Sassine est un point de rencontre où convergent sept artères dont les avenues Élias Sarkis, Alfred Naccache et les rues Furn el-Hayek, Sassine et Sioufi. Naturellement, les loyers varient en fonction des emplacements. Les locaux qui donnent directement sur la place Sassine sont rares et recherchés. Les prix oscillent de 800 à 900 dollars par mètre carré par an. Ces

### Loyers commerciaux autour de la place Sassine (par m<sup>2</sup> annuel)

Au niveau de la place	800-900 dollars
100 à 200 mètres au-delà de la place	500-600 dollars
200 à 400 mètres au-delà de la place	400-500 dollars

Source : Ramco, The Quarterly.

emplacements sont quasiment la chasse gardée des fast-foods et des cafés internationaux. Plus on s'éloigne de la place, plus la dénivellation est accentuée et plus les loyers baissent de 20 à 50 %. Ces dépréciations sont logiques puisque l'accessibilité est affectée par la topographie qui à certains endroits est très pénalisante. Par exemple, les locaux en direction de l'église Saïdé et l'université AUST ne sont accessibles qu'en voiture. Cette spécificité convient aux enseignes locales liées à la nourriture (boulangerie, primeur, sandwicherie, pâtisserie). Ces établissements bénéficient d'un flux d'automobile constant.

L'intérêt qu'ils suscitent permet de maintenir des loyers de 400 à 600 dollars le m<sup>2</sup>.

Malgré l'attrait de Sassine, quelques emplacements sont toujours proposés à la location et ne trouvent pas preneurs. Dans la plupart des cas, les loyers demandés sont disproportionnés par rapport à la rentabilité des locaux.

Peu de locaux sont proposés à la vente. En considérant que les valeurs locatives représentent 7 % de la valeur d'achat comme cela est souvent le cas à Beyrouth, les prix de vente devraient varier entre 5 500 et 12 500 dollars le m<sup>2</sup>.

G. B.

## Interview

# Shérif Aoun : « Les studios, des produits de crise »

Situé rue Bardawil à proximité de l'église Saint-Jean dans la montée de l'hôtel Alexandre, Mallorca est le dixième projet résidentiel de la société Mouin Aoun. Devenu le spécialiste des petites surfaces, le promoteur mise de plus en plus sur le secteur des studios. Entretien avec Shérif Aoun, architecte et copropriétaire du projet.

### Comment se structure le projet Mallorca ?

L'immeuble compte 14 unités : sept studios de 63 à 85 m<sup>2</sup> dont certains sont des lofts sur deux niveaux avec une double hauteur de plafond, deux lofts de 202 et 203 m<sup>2</sup>, quatre simplex de 147 à 154 m<sup>2</sup> et un triplex d'environ 300 m<sup>2</sup>.

### Quelles sont ses spécificités ?

Nous avons voulu donner une touche écologique à ce projet avec des panneaux solaires pour chauffer l'eau des appartements, un système de récupération de l'eau des appareils d'air conditionné et l'éclairage des espaces communs avec des ampoules à faible consommation. Comme clin d'œil, nous offrons un vélo électrique à chaque propriétaire. L'immeuble aura même un parking à vélo et une salle de sport.

### Comment se déroule la commercialisation ?

Les ventes ont démarré en février 2013. Nous avons déjà vendu dix unités au cours des dix derniers mois.

### Cela veut-il dire que 2013 a été une bonne année ?

Effectivement, pour nous, 2013 a

été bonne même meilleure que 2012 ! 80 % de nos ventes ont concerné des studios. Ce sont des produits de crise qui ciblent les petits budgets puisque à partir de 300 000 dollars, il est possible d'acquérir un 75 m<sup>2</sup>. Nous avons davantage de demandes que d'offres. Les studios sont les premiers appartements à se vendre dans nos projets. Nos clients les achètent pour avoir un petit pied-à-terre ou comme un investissement à moindre coût. Beaucoup sont des expatriés avec une bonne situation professionnelle qui veulent diversifier leurs placements financiers. Leur achat n'est pas spécialement affecté par la dégradation sécuritaire locale. Une fois sur le marché locatif, les appartements inférieurs à 100 m<sup>2</sup> se louent très bien et cher.

### En 2012, votre projet Marbella proposait des studios haut de gamme à Sursock. Quel bilan tirez-vous de cette expérience ?

À ce jour, il nous reste seulement deux appartements à vendre sur un total de seize unités. Nous avons été les premiers à offrir de petites surfaces haut de gamme dans ce quartier. Nous avons répondu à une attente.

### Est-il possible de proposer des unités inférieures à 60 m<sup>2</sup> ?

Cela devient difficile. Chaque studio se structure autour de cinq parties : une chambre, un salon, une cuisine ouverte, une salle de bains et une toilette pour les invités. Nous ne voyons pas les Libanais vivre dans une surface plus petite. Pour gagner quelques mètres carrés, nous proposons dans certains cas d'intégrer la toilette des invités dans la salle d'eau principale avec une cloison entre les deux.

### Fort de votre expérience avec les studios à Achrafié, allez-vous vous diversifier vers d'autres produits dans d'autres secteurs géographiques ?

Nous avons pensé construire des immeubles de bureaux ou des studios hors d'Achrafié. Finalement, à quoi bon changer une formule qui fonctionne ! Depuis 2005, nous avons déjà développé dix projets. Notre réputation ne cesse de se renforcer et le bouche-à-oreille nous est favorable. Les gens connaissent la qualité de nos immeubles et savent que nous respectons les délais de livraison. De plus, nos clients nous sont fidèles. Par exemple, 50 % des ventes en 2013 ont été finalisées auprès d'anciens clients des immeubles précédents. Alors, nous allons rester dans le même créneau des petites surfaces et des studios. Nous restons optimistes et voulons être prêts quand le marché immobilier va redémarrer.



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

Projets	Adresse	Date de livraison	Prix de départ (dol./m <sup>2</sup> )	Nb d'unités disponibles
Mallorca	Sassine	Février 2015	4 000	4
Marbella	Sursock	Automne 2014	5 000	2