

Michel Asmar, CEO de Platinum Holding, expose sa stratégie*

Comment évaluez-vous le marché immobilier actuellement ?

La situation actuelle du secteur immobilier est stagnante et relativement instable. Elle repose particulièrement sur la demande locale, sachant que la demande des expatriés qui constituait l'épine dorsale du secteur est relativement inexistante.

Je ne m'attends pas vraiment à une baisse des prix, d'autant que les biens-fonds, ou les terrains valables pour la construction, sont devenus rares. Cependant, quelques promoteurs immobiliers sont en train de baisser leurs prix de vente pour s'adapter au marché qui est dans une phase d'ajustement et de correction, car leurs prix au départ étaient exagérés. D'autres promoteurs prennent aussi les mêmes mesures spécialement pour les appartements de grande surface car ils ont besoin de liquidités afin de respecter leurs engagements bancaires. Seuls les promoteurs les plus solides survivront à cette phase. À l'avenir, le marché immobilier va certainement rebondir, mais l'évolution du marché dépend des développements politiques régionaux et internationaux. La fin de la guerre en Syrie par exemple se reflétera très positivement sur le marché libanais, avec une reprise sans précédent des investissements et de la demande des émigrés.

Comment expliquez-vous la stagnation du segment des appartements de luxe ?

Je pense qu'elle est liée en partie à l'augmentation de l'offre de grandes superficies, durant le boom immobilier.

De même, l'absence des investisseurs du Golfe, habitués à acquérir des appartements de luxe au Liban, a fait baisser la demande. Les appartements de luxe très grand ne sont pas adaptés à la demande locale. Pour les vendre il faut compter aussi sur les expatriés, surtout ceux du Golfe.

Notre société a été la première dans le secteur à introduire des appartements de luxe mais de petite surface. Nous avons réussi à dissocier le caractère luxueux d'un appartement de sa superficie.

Quels sont les projets actuels de Platinum Holding ? Et quels sont vos plans pour l'avenir ?

Au début de cette année, on a livré quarante appartements dans la région de New Mar Takla, du projet "The Avenue".

Nous prévoyons aussi de livrer d'ici à la fin de l'année les 60 appartements du projet « The Garden States » qui compte des surfaces vertes, et des unités entre 80 m² et 215 m² et nous sommes en phase de finition.

Nous avons lancé le projet "Les Jardins de Hazmieh" depuis presque un an et demi ; il est composé de huit blocs, avec des unités résidentielles d'une surface variant entre 70 m² et 220 m². Le projet se distingue par ses jardins suspendus (Hanging Gardens) qui apaisent, tout en donnant un aspect distingué et esthétique au projet. Ce projet sera livré à la fin de 2018.

Parmi les autres projets importants que nous avons lancés cette année, nous pouvons citer "St Jean Les Villas" qui est un projet, à proximité de New Mar Takla et de l'Hôpital Belle Vue, précisément.

Ce projet remarquable au niveau de la créativité de son architecture se compose de 200 villas, avec des surfaces moyennes de 125 m² à 185 m² avec une surface additionnelle qui n'est autre que la toiture de la villa. Chaque villa est entourée d'un jardin



particulier et bénéficie de deux emplacements de stationnement. De même, le projet compte de vastes surfaces vertes, des cours, des piscines, un club sportif, des caméras de contrôle...

Grace à leurs caractéristiques propres, et des superficies et des prix étudiés, les projets ont connu des succès inattendus, notamment celui de « St Jean Les Villas », qui suscite l'admiration et qui est au cœur de toutes les conversations.

Bien sûr, nous continuerons à développer des projets avec le même niveau de professionnalisme, en étudiant soigneusement le marché et les attentes des clients. Nous prendrons en compte les aspirations, les rêves et les capacités de financement des jeunes Libanais, à l'ombre de cette difficile situation économique.

Comment évoluent les ventes dans un contexte économique difficile, à la fois au Liban et dans la région ?

A cause de la régression de la situation économique, la demande des clients a changé, ainsi que leurs aspirations. Actuellement il est essentiel de proposer aux clients des valeurs ajoutées en adoptant une stratégie de différenciation dans les projets (piscines, gym, prix compétitifs, parking additionnel...).

L'acquéreur veut acheter un appartement à un prix abordable, dans une bonne région et avec des spécifications de qualité. Les promoteurs immobiliers s'adaptent à ces exigences et se convertissent vers cette offre. La demande de ce type d'appartements demeure acceptable, comme un résultat logique à la hausse du nombre des habitants et des nécessités sociales, avec l'augmentation du nombre de nouveaux couples et l'agrandissement des familles. Cependant, le client est exposé maintenant à plusieurs options et la prise de décision et l'intention d'acheter sont lentes et prennent leur temps.

D'ailleurs, les ventes, dans leur ensemble, ont accusé un certain recul, vu que la confiance de l'investisseur, tant étranger que local, a régressé.

*Contenu proposé par Platinum Holding