

Aboudi Farkouh, directeur général de CGI SAL

« Certains acheteurs regardent le volume intérieur plutôt que la surface »

Nous avons constaté une baisse notable des ventes depuis 2012, principalement à cause de la hausse des prix de l'immobilier jusqu'en 2010 et de la dégradation de la situation politique au cours des trois dernières années. Les expatriés ne constituent plus que 30% de la demande et les investisseurs moins de 5 %, alors qu'ils représentaient près de 20 % des clients en 2009.

Les superficies de 100 à 150 m² sont les plus demandées, pour des budgets inférieurs à 500 000 dollars.

Dans plusieurs de nos projets, nous avons tenté de diviser par deux nos surfaces supérieures à 600 m² quand cela était possible.

À titre d'exemple, le projet Gemmayzé Village prévoyait à l'origine huit grands duplex que nous avons convertis en 16 simplex de moins de 500 m². Nous avons aussi observé une nouvelle tendance : les acheteurs regardent le volume intérieur et



les mètres cubes plutôt que la surface, et sont intéressés par des lofts offrant des hauteurs sous plafond allant jusqu'à six mètres. Avec le ralentissement des

ventes, nous avons été plus flexibles dans la négociation et avons proposé des escomptes qui pouvaient atteindre 10 % ces deux dernières années. ■