

Interview

Aboudi Farkouh : « C'est un bon moment pour acheter à Beyrouth »

Malgré un marché immobilier au ralenti depuis plusieurs années, Forefront Development maintient que les opportunités immobilières à Beyrouth n'ont jamais été aussi nombreuses qu'aujourd'hui. Entretien avec Aboudi Farkouh, PDG de Forefront Development.

Qui est Forefront Development ?

Nous sommes une société de développement et de gestion d'actifs immobiliers fondée fin 2015. L'une de nos stratégies est de regrouper des actionnaires et des partenaires pour l'acquisition de terrains afin de développer des projets résidentiels ou d'affaires au Liban ou ailleurs. Nous proposons également à nos clients différents services comme la gestion technique et financière de projets, le marketing et la commercialisation d'appartements, de boutiques et de bureaux.

Quels sont les projets dans lesquels vous êtes engagés ?

Nous avons actuellement la gestion du développement de quatre projets à Beyrouth, dont deux sont au centre-ville : Minet el-Hosn 1408 qui est à côté du centre d'affaires Starco et Marfaa 1515 situé sur le nouveau remblai en face de Zaituna Bay. Ce sont des projets représentant plus de 300 millions de dollars en valeur marchande.

Nous avons également la gestion de la commercialisation de l'immeuble Mousseitbeh 5046, dans le secteur Unesco, qui totalise 3 000 m² de bureaux et 1 000 m² de surfaces commerciales. Sa construction sera terminée cet été 2016.

Dans un contexte de morosité du marché, comment est-il possible de convaincre des investisseurs de placer leur argent dans vos projets ?

Aujourd'hui, c'est le bon moment pour investir dans l'immobilier au Liban. Les prix des parcelles ont baissé et il y a beaucoup d'opportunités qui se présentent. Nous voulons profiter de cette baisse pour saisir des parcelles intéressantes qui pourront être revendues à n'importe quel moment ou qui pourront être développées ultérieurement.

À quel niveau estimez-vous la baisse du foncier à Beyrouth ?

Les baisses tournent autour de 10 à 20 %. Les propriétaires des parcelles intéressantes, qui étaient inflexibles il y a quelques années, sont moins difficiles. Il est ainsi possible d'obtenir des prix intéressants. Par exemple, une parcelle à Furn el-Hayek proposée à 1 700 dollars par m² d'incidence foncière a été achetée dernièrement à environ 1 400 dollars par m², soit une réduction de 18 %.

Pourquoi investir aujourd'hui alors que la baisse des prix peut s'accroître à l'avenir ?

Personne ne peut savoir comment va évoluer le marché, car il y a une corrélation entre la situation politique locale actuelle et l'état de l'économie libanaise



dont le secteur immobilier. Nous remarquons néanmoins que les parcelles de qualité sont en train d'être vendues une fois que leur prix atteint un certain seuil, c'est pourquoi il faut profiter de cette conjoncture et saisir les opportunités. Donc, c'est à nous de trouver le bon terrain qui pourra garantir une belle rentabilité à nos partenaires. Il est vrai que l'appétit des investisseurs est au plus bas, mais il existe des personnes fortunées qui restent intéressées par l'immobilier à Beyrouth. La clé de la réussite est de ne pas se tromper dans le choix de la parcelle et d'avoir un projet innovant. Notre stratégie est de démarrer la construction uniquement à partir d'un taux de prévente déterminé. Actuellement, il est important de bien choisir le moment adéquat pour lancer la commercialisation d'un projet.

Quel créneau privilégiez-vous ?

Nous nous focalisons sur le haut de gamme. Mais nous n'excluons pas de travailler sur du moyen de gamme. Le plus important est de se démarquer du produit classique et traditionnel. Dans le secteur résidentiel, il faut se différencier avec des produits atypiques quelle que soit la superficie.

Cherchez-vous à séduire des partenaires arabes du Golfe ?

Ce ne sont pas les derniers événements liés à l'attitude officielle de certains pays arabes envers le Liban qui vont affecter le marché immobilier local. Une grande partie des investisseurs arabes se sont progressivement retirés du marché depuis plus de huit ans. Mais il reste des ressortissants du Golfe qui sont attachés au pays et qui veulent y investir. Donc pourquoi ne pas en séduire quelques-uns avec nos projets.

Quelles sont vos réalisations précédentes dans le domaine immobilier au Liban ?

J'ai cofondé CGI (Conseil et gestion immobilière, groupe Saradar) en 1998 avec laquelle j'ai contribué au lancement et à la gestion de sept projets qui dépassaient 200 millions de dollars de capital et qui représentaient 700 millions de dollars de valeur marchande et 200 000 m² de surfaces vendables avec des taux de rentabilité annuels de 12 à 21 %. Un de mes associés à Forefront Development, Ryan Bistany, est également un ancien de CGI.

Rubrique réalisée
par Guillaume Boudisseau
Parlez-nous de vos projets :
immobilier@lecommercedulevant.com