

11 Février 2017

Marché de l'immobilier libanais : Le scepticisme reste de mise



Voilà plusieurs mois que le pays a un président de la République et un nouveau gouvernement. Cela a-t-il pour autant redynamisé le secteur immobilier ? Malheureusement pour l'instant, les conséquences restent bien limitées.

Si les derniers dénouements politiques et une certaine stabilité sécuritaire ont constitué de bonnes nouvelles, l'appétit des ménages pour l'acquisition d'un appartement reste dépendant d'autres critères comme la situation de l'emploi et le pouvoir d'achat.

À court terme, la situation économique n'est pas propice à une relance du marché immobilier. Dans l'immédiat, le scepticisme reste de mise. Le secteur ne va pas bouger significativement avant un éventuel accord politique sur une nouvelle loi électorale. Même la chute des prix qui commence à se généraliser n'est pas suffisante pour relancer la demande.

Pourtant, le nombre d'appartements disponibles sur le marché ne cesse d'augmenter. Malgré les défauts de certains invendus, les belles occasions existent. Elles ne se trouvent pas à chaque coin de rue, mais il est toujours possible de trouver ici et là à Beyrouth des appartements à des prix alléchants comme ce logement neuf en excellente condition de 250 m² vendu à Ras Beyrouth sur la base de 3 000 dollars le m² au premier étage ou comme cet appartement de trois chambres à coucher datant de 2007 à côté du centre Gefinor qui est proposé à 3 400 dollars le m² au-delà du 5^e étage. Mais certains acheteurs font la fine bouche et veulent jouer la montre. Ils estiment que les prix vont encore baisser à l'avenir et qu'il n'y a aucune urgence.

Effectivement, la multiplication des appartements (qu'ils soient en construction, invendus ou à la revente) sur le marché, la baisse des coûts de construction, la réduction des marges des promoteurs, le tassement de la demande venant des expatriés libanais touchés par la dépréciation de la monnaie de leur pays d'exil devraient contribuer à une baisse des prix en 2017. Reste à savoir dans quelle proportion.

À l'opposé, les propriétaires et les promoteurs qui s'obstinent à nier la réalité du marché en refusant de s'adapter et à être flexibles auront les pires difficultés pour écouler leur stock et à vendre leur bien. Les clients ne sont plus prêts à payer le prix fort. Tout le monde attend des rabais substantiels.