



IMMOBILIER Kfardebiane

750 unités

à Faqra, Tilal el-Assal,
Qanat Bakiche, Tilal Faqra,
Ouyoun el-Simane, Faraya...

Combien coûte un mariage civil à l'étranger ?

Quel avenir pour les groupes de distribution
de luxe au Liban ?

Kfardebiane poursuit sa mue

Lucien Chardon

En 2014, les ventes immobilières à Kfardebiane ont encore ralenti par rapport à celles de 2013. Pour la première fois, les promoteurs ont brisé la glace et affichent officiellement des baisses de prix de 10 à 15 %. Parallèlement, le marché poursuit une mutation entamée il y a deux ans, avec la commercialisation de superficies de plus en plus petites qui visent la classe moyenne.



Greg Deming

L'arrivée des premiers flocons de neige en décembre a fait frémir le marché immobilier à Kfardebiane. « Le téléphone a de nouveau commencé à sonner, les clients s'informent. L'année dernière, les ventes de chalets ont été fortement pénalisées par une saison de ski quasiment inexistante », raconte le promoteur Bassam Chamoun. La fée météo suffira-t-elle pour autant à relancer un marché pratiquement à l'arrêt ? Rien n'est moins sûr. Plus de 750 chalets restent toujours invendus à Kfardebiane et Faraya, un stock à peu près identique à celui de l'année 2013. Près d'un tiers des 45 promoteurs interrogés par *Le Commerce du Levant* dans ces régions n'ont vendu aucune unité en 2014, et une dizaine de projets livrés en 2013 et 2014 n'ont toujours pas écoulé leurs chalets. « La clientèle a diminué de 80 % depuis l'année 2012 », explique le promoteur Gergi Chaghoury. « Nous avons reçu trois visites pendant toute l'année ! On est très loin de la demande des années 2011-2012, lorsque les clients appelaient chaque semaine en haute saison. Je pense arrêter la construction de chalets à Kfardebiane, qui n'est pas mon métier principal », explique Antoine Farah, un médecin qui achève les Villetes de Faqra et a bâti plusieurs projets dans la région depuis 2008. « Depuis quatre ans, nous lançons chaque année un nouveau projet, mais pour la première fois, ce ne sera pas le cas en 2015. Le marché fonctionne au ralenti », affirme pour sa part Antoine Cordahi, architecte et promoteur dans la région de Tilal el-Assal. Le secteur immobilier à Kfardebiane souffre peut-être encore plus qu'ailleurs au Liban, car il concerne très souvent l'achat d'une résidence secondaire, voire d'une troisième résidence. « Investir dans un chalet dans la région reste aujourd'hui un luxe. En période de crise politique, sécuritaire et économique, la priorité des acheteurs n'est plus de dépenser des centaines de milliers de dollars dans ce type de produit. C'est particulièrement vrai pour les Libanais expatriés dans le Golfe qui représentent une part importante de la clientèle », affirme le promoteur Abdo Madi.

La flambée des constructions depuis 2008 a attiré beaucoup d'acquéreurs dans la région ces dernières années, mais le réservoir de demande n'est pas non plus infini. « La plupart des familles qui souhaitaient acheter dans la région ont déjà investi et il faudra au moins attendre cinq ans pour espérer un renouvellement de la demande », assure Chahé Yérévanian, le PDG de Sayfco. L'offre de projets reste très largement supérieure à la demande, avec plus de 1 200 chalets en construction répartis sur une cinquantaine de projets. Les investisseurs, qui avaient l'habitude d'acheter des chalets pour les revendre ultérieurement avec des plus-values ou les mettre en location, ne se pressent pas non plus au portillon. « Un certain nombre d'investisseurs qui ont acheté des unités dans des gros projets en 2011-2012 réalisent même qu'ils risquent de faire des moins-values et cherchent même à résilier leurs contrats », affirme Jade Zoghaib, directeur associé du groupe JSK Real Estate.

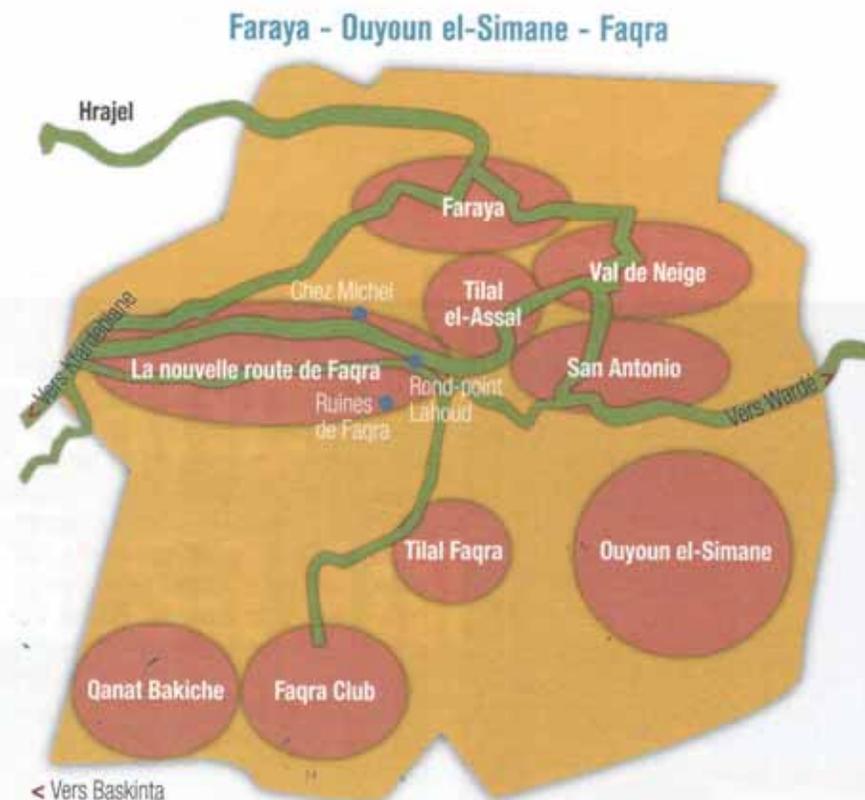
DES BUDGETS PLUS ÉTRIQÉS

Les chalets haut de gamme sont les premiers touchés, en particulier dans la tranche supérieure à 500 000 dollars, même s'ils sont situés à de beaux emplacements, à deux pas des pistes de Ouyoun el-Simane, ou à l'intérieur de Faqra Club. « Au-delà de 300 000 dollars, la clientèle se fait très rare. Ce segment de marché a disparu pour le moment », soutient Antoine Rizk, ancien directeur de Faqra Club. Le promoteur, qui avait débuté la construction de trois vastes villas de luxe à Kfardebiane, a dû stopper net il y a quelques mois les travaux, face à l'absence totale de demande. La plupart des projets de la région sont aujourd'hui affichés entre 300 000 et 500 000 dollars. Encore trop cher pour la majorité des acheteurs. Surtout que la plupart des nouveaux chalets lancés ces dernières années ne sont plus tout près des pistes, alors que les chalets restent davantage prisés en hiver. « Le budget moyen recherché par la clientèle oscille autour de 200 000 dollars. La plupart des acheteurs sont des familles →

avec des enfants en bas âge, qui sont intéressés par des 90 m² avec deux chambres à coucher. C'est une superficie suffisante pour passer des week-ends pendant l'hiver et quelques semaines l'été », soutient Jade Zoghaib. Depuis l'année dernière, les promoteurs ont lancé une demi-douzaine de projets pour répondre à une demande émergente avide de petites tailles. Ils proposent des unités en dessous de 100 m², dont les tarifs débutent à 110 000 dollars. C'est en particulier le cas d'un certain nombre d'unités dans les projets Sunset, les Roches, ou RedRock, dont le groupe Sayfco assure la promotion immobilière. « Dans les nouveaux projets, chaque espace est rationalisé, sur le modèle des stations européennes. De petits chalets consomment beaucoup moins d'électricité ou de mazout, ce qui est primordial pour des acheteurs qui souhaitent limiter leurs frais de copropriété. Pour un chalet de 80 m², les charges sont en moyenne de 1 500 dollars par an », précise Chahé Yérévarian. « Les jeunes couples mariés représentent la grande majorité de nos acheteurs et 20 % sont des célibataires qui recherchent un pied-à-terre à la montagne », poursuit le PDG de Sayfco.

LE BOOM DES PETITES SUPERFICIES

Afin de pouvoir lancer des projets aussi compétitifs, les promoteurs se sont éloignés de Ouyoun el-Simane et de Faqra Club, achetant de vastes parcelles à prix réduits et offrant souvent un coefficient de construction leur permettant de bâtir davantage. Zardman s'apprête ainsi à lancer au printemps 140 chalets dans le projet Chabroux, à proximité du barrage, et le groupe Global Properties vient, lui, de démarrer un projet de 48 unités au-dessus du village de Faraya. Autre exemple, la famille Mhanna, qui souhaite entamer début 2015 la construction de 60 "townhouses" à l'intérieur même du village de Kfardebiane. « Les promoteurs utilisent le label Kfardebiane pour mieux vendre, alors qu'ils sont en réalité situés très loin des pistes », estime le promoteur Joe Hobeika, qui achève les Sophia Peaks à Ouyoun el-Simane, près des remontées mécaniques. « Les nouveaux complexes résidentiels n'offrent pas la même qualité de matériaux, la même esthétique que des projets plus haut de gamme, qui sont davantage personnalisés », note pour sa part le promoteur Ghassan Doumit. L'arrivée de ces nouveaux projets a en tout cas obligé les acteurs déjà présents sur le marché à s'adapter. « Les acheteurs souhaitent désormais échelonner leurs paiements, comme ils peuvent le faire dans les complexes



résidentiels qui se construisent sur trois ou quatre ans. Au lieu de payer 250 000 dollars en cash, ils préfèrent verser 30 000 dollars tous les trois mois. Cela représente une difficulté supplémentaire pour les plus petits promoteurs qui souhaitent construire des chalets en dix-huit mois », explique Antoine Farah. Les promoteurs ont également été obligés de revoir leurs grilles de prix à la baisse, face à une concurrence accrue. Pour la première fois, une quinzaine d'entre eux interviewés par *Le Commerce du Levant* affiche officiellement 10 à 15 % de réduction depuis l'année dernière. À cette correction des tarifs peut encore s'ajouter différentes ristournes lors de la phase de négociation. Plusieurs projets proposent même des unités à partir de 1 800 dollars le mètre carré. C'est à Tlal el-Assal – qui concentre le plus de projets – que les prix sont les moins élevés, de 1 900 à 2 500 dollars le mètre carré. On trouve une gamme intermédiaire de chalets – grosso modo de 2 500 à 3 500 dollars le mètre carré – le long de l'ancienne route de Faraya, entre Kfardebiane et Faqra, et à Tlal Faqra. Sans surprise, les pics de prix se retrouvent à Ouyoun el-Simane et Faqra Club, où les tarifs peuvent atteindre jusqu'à 5 200 dollars le mètre carré. Sauf quelques exceptions, les promoteurs n'ont pas augmenté leurs tarifs au cours de la construc-

tion, comme cela se fait habituellement. « Nous avons effectué nos premières transactions il y a trois ans à 2 500 dollars le mètre carré, dans l'optique de vendre à 3 000 dollars à la livraison, mais nous n'avons finalement pas pu majorer nos tarifs », explique le promoteur Bassam Chamoun. Même scénario dans le projet Edelweiss au cœur de Faqra Club, où les tarifs ont été bloqués cette année, alors qu'il était prévu de les augmenter de 250 dollars par mètre carré pour chaque lot de dix unités vendues. De bonnes nouvelles pour les acheteurs potentiels, qui vont bénéficier d'un large éventail de choix, avec une vingtaine de projets livrés d'ici à la fin du premier semestre 2015. Mais ceux-ci pourraient être aussi tentés d'aller voir ailleurs. « Deux nouveaux marchés vont faire concurrence à Kfardebiane dans les prochaines années : Laqlouq et Zaarour. Des centaines de chalets y seront construits à partir de l'année prochaine, à des tarifs très abordables », soutient Jade Zoghaib. Certains promoteurs, eux, continuent de parier sur la longévité de Kfardebiane. « Il y aura toujours une demande, car c'est là que se trouvent les seules véritables pistes de ski du Moyen-Orient. Il n'existe pas de sérieuse alternative », sourit Mansour Mhanna, promoteur et ancien maire de Kfardebiane. ■

Val de Neige-San Antonio

Le long de l'ancienne route de Faraya, entre la source Nabe el-Assal et le barrage militaire de San Antonio, une demi-douzaine de petits projets immobiliers sont en chantier, avec pas plus de cinq ou six unités chacun. À l'inverse des grands complexes de "gated communities", ils attirent une clientèle, à la recherche de calme et de tranquillité, qui utilise les chalets été comme hiver. Certains projets se développent en particulier à Val de Neige, une région gérée par un comité de propriétaires qui existe depuis les années 60 et qui propose aussi un certain nombre de chalets à la location. Les prix au mètre carré fluctuent entre 1 900 et 3 000 dollars, avec des petites superficies en vente à partir de 210 000 dollars. Une quinzaine d'unités, qui seront toutes livrées d'ici à novembre 2015, restent encore sur le marché. Le prix du foncier dans la région varie en moyenne entre 500 et 700 dollars par mètre carré.

MELALEUCA HILLS

Livré en décembre 2014 après un an et demi de travaux, le Melaleuca Hills (du nom d'une plante) se situe près de Nabe el-Assal, avant d'arriver à Val de Neige. Le projet appartient au groupe Kobbani, qui a déjà construit une villa dans la région. Il se compose de six chalets de 110 à 120 m², dont quatre n'ont pas encore été écoulés. Une place de parking est prévue pour chaque logement, ainsi que des jardins de 50 ou de 120 m². Le prix des unités varie entre 1 900 et 2 100 dollars le mètre carré, selon les vues offertes dans les chalets. « Malgré le ralentissement du marché, nous envisageons de lancer un autre projet près de celui-ci, probablement avec des unités de 100 m² », assure Wassim Kobbani, chef de projet au sein du groupe éponyme.

QUATTRO

Le Quattro se situe dans la zone résidentielle de Val de Neige. Il appartient à deux associés, Élie Kassiss et Rami Skaff, qui ont chargé le bureau d'architecture Erga de réaliser le design du projet. Le Quattro, qui s'achèvera en juin 2015, propose encore deux chalets de 100 m² à vendre, dont l'un seulement possède un jardin de 90 m². « Nous n'avons vendu aucune unité en 2014, mais ne voulons pas brader nos chalets, qui restent toujours affichés à 3 000 dollars le m² », explique le promoteur Élie Kassiss.

Le Hameau du Val de Neige.



Les projets de Val de Neige-San Antonio

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Melaleuca Hills	Groupe Kobbani	De 110 à 120	De 1 900 à 2 100	Décembre 2014
Le Hameau du Val de Neige	Zeina Khawam & associés	200	2 400	Mars 2015
Kfardebiane 1744	Bassam Najjar	De 200 à 300	2 500	Avril 2015
Kfardebiane 180	Édouard Aoun	110-140	De 2 600 à 3 000	Novembre 2015
Quattro	Élie Kassiss et Rami Skaff	100	3 000	Juin 2015

LE HAMEAU DU VAL DE NEIGE

Toujours localisé dans le secteur du Val de Neige, Le Hameau du Val de Neige a été lancé par Zeina Khawam et un autre associé au cours de l'été 2012, et doit être livré en mars 2015. Sur les cinq chalets, deux restent à vendre, d'une surface intérieure de 200 m², avec 92 m² de jardins privés, soit un prix unitaire de 620 000 dollars. Deux places de parking, ainsi que des caves et un local technique sont également prévus. « Nous avons vendu une unité en 2014, le marché immobilier est victime de la crise dans le pays et plus largement dans la région », estime Zeina Khawam.

KFARDEBIANE 1744

Kfardebiane 1744 est le troisième projet en cours de construction à Val de Neige, débuté l'année dernière. Lancé par le promoteur Bassam Najjar, il comporte six unités de superficies variant entre 200 et 300 m². Quatre chalets, avec des jardins oscillant entre 12 et 150 m², sont toujours sur le mar-

ché, six mois avant la livraison programmée. Le tarif demandé par le promoteur est en moyenne de 2 500 dollars par m². Les unités sont équipées d'une cave et de deux places de parking.

KFARDEBIANE 180

Kfardebiane 180 se situe à proximité de l'hôtel San Antonio, dans une zone où se développent plusieurs enseignes commerciales. Le projet, qui appartient au promoteur Édouard Aoun, sera livré en novembre 2015. Deux triplex de 140 m² avec un jardin de 50 m² sont à vendre à 3 000 dollars le m², tandis que le duplex de 110 m² sans jardin est affiché à 2 600 dollars le m². « Nous avons vendu trois unités en 2014 dans notre cercle élargi de connaissances », raconte Édouard Aoun. « La demande s'oriente vers des superficies entre 50 et 100 m². Ce sont principalement des jeunes familles, qui désirent temporairement de petites tailles, en attendant d'investir dans de plus grands chalets quand leur famille se sera agrandie », poursuit le promoteur. ➤

Tilal el-Assal

Tilal el-Assal, une région intermédiaire entre Faqra Club et Ouyoun el-Simane, se situe entre le pont naturel de Faqra et le barrage San Antonio. Il faut emprunter une petite bifurcation sur la route principale qui conduit aux pistes de ski pour atteindre cette zone calme et naturelle, qui s'urbanise lentement, mais sûrement. Deux nouveaux projets ont encore été lancés dans la région en 2014, malgré la quasi-stagnation des ventes depuis un an et demi. « Le marché n'est pas mort, il faut simplement s'adapter à la demande », explique Charbel Mansour, un promoteur qui a lancé un projet de huit unités au printemps dernier, avec de petites surfaces de 64 à 125 m². Une trentaine de chalets sont mis en vente, avec des tarifs relativement homogènes : la plupart des unités, variant de 100 à 200 m², sont affichées entre 2 300 et 2 500 dollars le mètre carré. Quatre projets proposent des chalets entre 160 000 et 260 000 dollars, tandis que les autres dépassent généralement la barre des 300 000 dollars. La moitié des promoteurs de la région ont été contraints de lâcher du lest sur leurs produits, en moyenne de 5 à 15 % de baisse. « C'est la première fois que nous demandons des prix aussi bas depuis que nous construisons dans la région », explique Antoine Cordahi, qui mettra en vente en 2015 ses huit chalets du Tilal el-Assal 6909 à 2 000 dollars le mètre carré. Pratiquement toutes les unités de Tilal el-Assal seront livrées au premier semestre 2015, offrant une large palette de choix aux futurs acquéreurs.

Depuis quelques années, les infrastructures de Tilal el-Assal se sont améliorées, même si elles pourraient l'être davantage encore dans certaines parties plus reculées de la région. « Les discussions entre les différents propriétaires n'ont toujours pas abouti à la création d'un comité comme c'est le cas dans la région de San Antonio », note le promoteur Gergi Chaghoury. Les prix des terrains dans la région ont légèrement diminué, et varient en moyenne entre 600 et 800 dollars le mètre carré. Les parcelles disponibles dépassent rarement 1 000 mètres carrés et sont détenues par plusieurs grands propriétaires terriens (notamment le député Nehmetallah Abi Nasr et ses fils).

IMMEUBLE MICHEL DACCACHE

Le projet du promoteur Michel Daccache a été achevé il y a cinq mois, et propose encore deux duplex à vendre. De 177 m², avec trois chambres à coucher, les unités disposent aussi de 160 m² de jardins, d'une place de parking et d'une cave. Le promoteur a diminué ses tarifs de 2 500 à 2 300 dollars le mètre carré au cours de l'année 2014. « La demande est encore plus lente qu'en 2013, et nous recevons en moyenne deux visites par mois. Nous avons majoritairement vendu à des Libanais expatriés dans le Golfe et en Afrique, explique Michel Daccache. Si je construis à nouveau dans la région, ce sera pour commercialiser des chalets entre 70 et 120 m². »

TILAL 108

Le Tilal 108 est le dernier d'un ensemble de quatre chalets, qui ont été achevés l'année dernière. Le projet, construit par le promoteur Tony Youssef, sera livré au cours de l'année 2015. Il comprend huit chalets de 150 à 250 m² qui sont encore disponibles à 2 300 dollars le mètre carré.

LA RUCHE

Localisé dans le fond de Tilal el-Assal, le projet La Ruche appartient au promoteur Yves Tohmé. Les huit chalets seront livrés au printemps 2015, avec deux unités qui n'ont pas été encore écoulées : un 110 m² à 190 000 dollars et un second 110 m² avec jardin au prix de 250 000 dollars. « Nous avons baissé nos tarifs de 2 500 à 1 900 dollars le mètre carré pour nos deux dernières unités, car nous projetons de construire un autre projet dans la région », explique Yves Tohmé. Le promoteur s'apprête en effet à lancer six nouveaux chalets de 100 m² à Tilal el-Assal. « Le budget le plus demandé varie entre 200 000 et 250 000 dollars. Ce sont surtout des familles de deux enfants qui sont intéressées par l'achat d'un chalet et pas des célibataires. »

TILAL 7622

Lancé en mai 2014 sur un terrain acheté la même année à 550 dollars le mètre carré, le projet de Charbel Mansour sera livré en avril 2015. Il est le seul de la région à proposer des surfaces inférieures à 100 m². Sur les huit duplex du projet, cinq ont été vendus en 2014, et trois tailles restent disponibles : 66, 118 et 125 m². Les unités comportant des jardins ont déjà été vendues. « Les clients sont davantage attirés par les projets en dessous de 200 000 dollars, mais sont aussi prêts à déboursier 350 000 dollars si la qualité est là. Aujourd'hui, pour vendre, il faut offrir un projet qui possède sa propre identité, qui se distingue de ses concurrents », affirme le promoteur, qui construit également dans la capitale l'immeuble Achrafieh 4595.

VILLA PRINCESS 3

Le Villa Princess 3 est le troisième projet des frères Gergi et Anthony Chaghoury à Tilal el-Assal. Les propriétaires de la société Les

Les projets de Tilal el-Assal

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
La Ruche	Yves Tohmé	110	1 900	Mars 2015
Tilal el-Assal 6909	Antoine Cordahi	130	2 000	Avril 2016
Honey Hills Chalets	Hikmat Koussa	320-480	2 200	Août 2014
Tilal el-Assal 108	Tony Youssef	De 150 à 250	2 300	2015
Tilal 6836	Georges Abou Nassar	110	2 300	Avril 2015
Immeuble Daccache	Michel Daccache	177	2 300	Août 2014
Moukawem Kassab 6997	Élie Moukawem et Henri Kassab	150	2 300	2015
Fares Hilltop	Raiders Group	176	De 2 300 à 2 500	Janvier 2015
Villa Princess III	Les Gérants	95-220	2 400	Août 2014
Tilal 7622	Charbel Mansour	De 64 à 125	2 500	Avril 2015
Kfardebiane 7030	Bassam Chamoun	178	2 500	Janvier 2015

Gérants ont écoulé les dernières unités du Villa Princess 2 à la fin de l'année 2013 et proposent encore deux chalets à vendre dans le Villa Princess 3 : une unité de 95 m² et un triplex de 220m². Chacune des unités ne possède pas de jardin. Le prix est resté stable, à 2 400 dollars le m². « Les acheteurs cherchent toujours à économiser 20 000 ou 30 000 dollars, plutôt que d'investir dans un produit de qualité durable, ce qui est indispensable dans une région aussi rude », déplore Gergi Chaghoury. « La demande est nettement moins bonne qu'il y a trois ans, mais aussi beaucoup plus sérieuse », poursuit aussi le promoteur, qui aimerait lancer un nouveau projet en 2015 si la conjoncture s'améliore.

MOUKAWEM KASSAB 6967

Trois chalets du projet d'Élie Moukawem et d'Henri Kassab ont déjà été livrés cette année, et les trois unités restantes sont livrables dans un délai d'un mois, si des acheteurs sont intéressés. « La cuisine et la salle de bains peuvent être rapidement réalisées selon les goûts du client », explique le promoteur Élie Moukawem. Les chalets sur le marché sont des duplex de 150 m² avec trois chambres à coucher. Seulement l'une de ces trois unités comprend un jardin privé. Les promoteurs ont abaissé leurs tarifs de

2 500 à 2 300 dollars le mètre carré il y a cinq mois. « Beaucoup de promoteurs de la région ont vendu des chalets à des connaissances, car le marché est presque à l'arrêt », indique le propriétaire du projet.

FARES HILLTOP

Le projet Fares Hilltop sera livré, comme prévu, en janvier 2015. Le promoteur Élie Chidiac, président de la société Raiders Group, ne dispose plus que d'un duplex de 176 m², avec un jardin de 100 m². Le tarif affiché est de 2 500 dollars le mètre carré, contre 2 300 dollars il y a encore quelques mois. « Cette année, nous avons vendu deux triplex à des Libanais expatriés dans le Golfe. Comme la demande est très bonne et qu'il s'agit de notre dernier chalet, nous avons haussé son prix », soutient Elie Chidiac, quasiment l'un des seuls promoteurs de la région à se satisfaire du marché immobilier en 2014.

HONEY HILLS CHALETs

Achévé au cours de l'été 2014, le Honey Hills propose toujours deux chalets doubles à la vente. Le premier combine une surface de 160 et une autre de 320 m², qui sont inscrites sur un même titre de propriété. La seconde unité regroupe deux chalets de 160

m², selon le même procédé. Le propriétaire, Hikmat Koussa, vend ses unités restantes à 2 200 dollars le mètre carré et a réduit son prix de plus de 10 % par rapport à l'été 2014. Chacun des deux chalets est pourvu de deux places de parking.

KFARDEBIANE 7030

Alors que la livraison des quatorze chalets du Kfardebiane 7030 interviendra au cours du mois de janvier 2015, encore une unité de 178 m² avec un jardin individuel de 60 m² n'a pas encore été liquidée. Le projet, qui se situe proche de l'entrée de Tlal el-Assal, appartient au promoteur Bassam Chamoun et à ses associés. Le prix demandé pour le dernier chalet est de 2 500 dollars le m². « Il n'est plus rentable de lancer de nouveaux projets à Kfardebiane. Les prix des terrains n'ont vraiment pas baissé, le coût de construction est toujours aussi élevé et la concurrence est injuste, avec un certain nombre de projets qui ne sont pas de qualité », estime Bassam Chamoun.

TILAL 6909

Le Tlal 6909 est l'un des deux seuls projets de Tlal el-Assal débuté en 2014. Il se composera de duplex de 130 m², qui disposeront, pour la moitié, de jardins privés de 80 à 90 m². →



Chaque unité bénéficiera d'une place de parking. Le prix demandé par Antoine Cordahi, l'architecte et promoteur du projet, est de 2 000 dollars, l'un des moins élevés de la région. Les ventes ne commenceront pas avant l'été 2015.

TILAL 6836

Construit sur la route principale qui conduit au barrage de San Antonio, le Tlal 6836 se situe

en face de la région qui concentre l'essentiel des nouveaux projets résidentiels à Tlal el-Assal. Le projet du promoteur Georges Abou Nassar sera livré au printemps 2015. Deux unités ont été vendues au cours de l'année 2014. Cinq duplex de 110 m² avec deux chambres à coucher n'ont pas encore trouvé d'acquéreur. L'été dernier, le promoteur du Tlal 6836 a abaissé ses tarifs de 100 dollars par m², et les chalets sont désormais à vendre à 2 300 dollars

le m². « La majorité des clients qui s'informent ont recours à des emprunts bancaires, et ne sont pas prêts à déboursier plus de 225 000 dollars pour acheter un chalet à la montagne », assure Georges Abou Nassar. « Je préfère ne pas louer, mais j'envisagerai cette option si j'ai vendu peu de chalets d'ici à un an », ajoute le promoteur, qui construit avec la société Abou Nassar Developers d'autres immeubles dans la région du Metn. ■

Entre Baskinta et Kfardebiane

Qanat Bakiche, une région naturelle encore préservée à une dizaine de minutes de la deuxième entrée de Faqra Club, se développe au ralenti. Le vaste projet du Plateau de Bakiche, qui s'étend sur 200 000 m², pourrait attirer les investisseurs dans la zone, même s'il semble que le destin de la région dépende surtout de la remise en selle de la station de ski de Qanat Bakiche, fermée depuis une dizaine d'années. « Des études poussées sont en cours pour rouvrir la station et construire un village résidentiel qui s'adresserait essentiellement aux jeunes. Ces études vont encore prendre six mois à un an et leur issue dépendra aussi de la conjoncture économique au Liban », explique Maroun Hélou, PDG de la société Abniah, qui est l'un des grands propriétaires du domaine skiable et des terrains environnants sur plus d'un million de mètres carrés. Le prix des terrains, qui avaient augmenté en 2011-2012, a diminué d'environ 10 % depuis un an et demi. « Les tarifs varient en moyenne entre 150 et 300 dollars le mètre carré. Les acheteurs se font rares, tandis que les investisseurs souhaitant revendre leurs terrains sont de plus en plus nombreux », explique Joseph Karam, l'un des plus grands propriétaires de la région. Dans un autre secteur, près du village de Baatouta, a démarré un immense projet de 650 chalets, le RedRock.

BAKISH TWINS

Situé en bordure de la route qui descend vers Baskinta, le Bakish Twins se trouve non loin de la deuxième entrée de Faqra Club. Au départ, deux associés, Georges Diab et Élie Rahmé souhaitaient réaliser un projet privé, avant de finalement décider de le commercialiser. Quatre des huit chalets n'ont pas encore trouvé acquéreur. Il s'agit de duplex de 125 m². Un seul des chalets dispose d'un jardin de 90 m² tandis que les autres se répartissent dans les étages supérieurs. Le projet offre des vues sur Baatouta et

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
RedRock	Famille Demerjian	50, 90 et 130	De 2 250 à 3 000	Avril 2018
Bakish Twins	Georges Diab et Élie Rahmé	125	2 500	Juin 2015

Baatet Kanaan. « Le prix, négociable, est de 2 500 dollars le mètre carré, et nous allons très prochainement lancer une promotion sur deux de nos chalets. Le marché est lent partout, même à Faqra Club, où très peu de nouveaux projets sont lancés », explique le promoteur Georges Diab.

LE PLATEAU DE BAKICHE

Le Plateau de Bakiche est un projet du groupe Chekerdjian Estates, qui couvre une superficie de 200 000 m². Il se trouve un peu à l'écart de la route principale entre Faqra Club et le village de Baskinta. Les propriétaires – qui sont avant tout des promoteurs fonciers – ont commencé à subdiviser depuis plusieurs années le terrain en 106 lots de 600 à 1 500 m². Ils ont également installé un réseau d'infrastructures (routes, réseaux d'eau et d'électricité), planté près de 4 000 arbres et amorcé la construction d'un "club house". Au cours de l'année, ils ont vendu 25 % des lots à des investisseurs ou à des particuliers qui vont construire des maisons individuelles. « Une première construction a débuté au mois de septembre et une dizaine de projets personnels vont commencer en 2015 à partir du printemps », explique Gary Chekerdjian, promoteur du Plateau de Bakiche. Les propriétaires pourront choisir entre divers prototypes de chalets et leurs constructions devront être soumises à l'approbation d'un comité d'architectes. « Nous pensons vendre 50 % des unités et ensuite marquer une pause dans les transactions », poursuit Gary Chekerdjian. Le projet sera un projet de "gated

community" avec une équipe qui gèrera la maintenance et la sécurité 24h/24. Les charges de copropriété ne dépasseront pas un dollar par mètre carré, selon le promoteur.

REDROCK

Les travaux du plus grand complexe immobilier de la région, le RedRock, ont commencé en septembre 2014. Localisé à proximité du village de Baatouta, en contrebas du centre équestre de Faqra Club, le RedRock appartient à la famille Demerjian (Demco Steel) et est commercialisé par le groupe Sayfco. Sur 500 000 mètres carrés, le projet prévoit la construction de 650 chalets d'ici à avril 2018. Différentes surfaces sont toujours disponibles : des 50, des 90 et des 130 m², comprenant deux ou trois chambres à coucher. Les propriétaires du projet ont vendu 200 chalets au cours de l'année 2013 et 150 unités en 2014, selon Chahé Yérévian, le PDG de Sayfco. La valeur du projet atteint les 200 millions de dollars, avec des tarifs oscillant entre 2 250 et 3 000 dollars le mètre carré. Le RedRock intégrera également un spa, des circuits de randonnée et de promenade, et prévoit de créer une ferme bio sur 50 000 m², qui permettra de produire fruits et légumes pour les résidents. Dans un deuxième temps, une fois le RedRock achevé, le groupe Sayfco envisage – selon la conjoncture économique – de lancer la construction de villas sur un terrain adjacent de 200 000 m², avec la même configuration que les résidences Clouds construites par le groupe à Faqra Club il y a plusieurs années. ■

Ouyoun el-Simane

Pour la deuxième année consécutive, aucun projet n'a été lancé à Ouyoun el-Simane, signe durable du ralentissement immobilier dans la station de ski. « Avec une incidence foncière de 2 500 à 3 000 dollars le m², les promoteurs peuvent difficilement vendre leurs unités à moins de 4 000 dollars le mètre carré », explique le promoteur Nicolas Manasseh. Parallèlement, la clientèle désireuse de déboursier plus de 500 000 dollars pour une maison secondaire s'est tarie. Les ventes à Ouyoun el-Simane se sont effectuées au compte-gouttes – à peine quelques unités en 2014 – et il reste encore près de 30 chalets sur le marché, alors que les trois projets en cours sont déjà achevés. Les tarifs s'échelonnent entre 3 150 et 5 200 dollars le mètre carré. Des transactions se font toujours à la revente, surtout au sein du projet InterContinental Mzaar. Les propriétaires de la station de ski, la société Tourisme et sports d'hiver Mzaar SAL, n'ont pas donné d'informations au Commerce du Levant concernant leurs futurs projets dans la région, notamment la

possible construction d'un hôtel trois étoiles à Ouyoun el-Simane.

SOPHIA PEAKS

Achévé depuis près d'un an, les Sophia Peaks est construit sur l'une des plus hautes parcelles de Ouyoun el-Simane, dans la zone résidentielle des Plateaux. Sur les huit chalets du projet, deux sont toujours à vendre : un 270 m² au second étage vendu dans la configuration "core and shell", avec des jardins privés de 90 m², et une autre unité de 270 m² au rez-de chaussée. Le projet appartient à la société HDC Properties, qui va lancer au cours de l'année 2015 un projet de "gated community" à Adma. Le prix demandé est de 3 150 dollars par mètre carré. « Nous pensions augmenter les tarifs pour nos derniers chalets, mais l'évolution du marché ne l'a pas permis », explique Joe Hobeika, président de HDC Properties. « À Ouyoun el-Simane, le marché est saturé, en particulier dans la zone des Plateaux. Les terrains avoisinent les 3 000 dollars le mètre

carré, ce qui représente une forte incidence foncière pour pouvoir lancer de nouveaux projets », ajoute le promoteur.

3S COTTAGE

Au cœur du secteur des Plateaux, le projet 3S Cottage se positionne au-dessus du restaurant Montagnou, à une centaine de mètres des pistes de ski. À l'origine, il s'agit d'un complexe touristique proposant des chalets à la location qui a été racheté en 2010 par quatre investisseurs libanais, qui l'ont entièrement rénové et remodelé. Le nouveau projet se compose de 45 unités de 100 à 200 m² avec des jardins de 60 à 150 m², réparties en quatre blocs. Il comprend également 7 000 m² d'espaces verts communs, un sauna, une piscine extérieure, une salle de sport, une salle de cinéma, des espaces de jeux... Les premiers chalets sont fonctionnels depuis le mois de décembre, mais 30 % des unités n'ont pas été écoulées. « Nous avons vendu 10 % du projet en 2014 à des prix stables par rapport à l'année précédente. Nous avons récemment vendu un 115 m² à 5 200 dollars le m² », assure Nicolas Manasseh, copropriétaire du 3S Cottage. La grille des tarifs varie entre 4 500 et 5 200 par mètre carré, selon la taille et l'emplacement des unités. « Notre projet offre une palette de services qui n'existent pas dans le secteur des Plateaux », poursuit le promoteur. Les charges, qui incluent un service de gardiennage 24h/24, seront d'environ 30 dollars par unité.

Les projets de Ouyoun el-Simane

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Sophia Peaks	HDC Properties	270	3 150	2014
Kfardebiane 4731	Mawarid Real Estate	De 197 à 326	4 500	2013
3S Cottage	Nicolas Manasseh & associés	De 100 à 200	De 4 500 à 5 200	2014



KFARDEBIANE 4731

Le projet Kfardebiane 4731 se situe le long de la route principale de Ouyoun el-Simane, à proximité de l'hôtel InterContinental Mzaar. Bien que livré début 2013, le projet développé par la société Mawarid Real Estate propose encore 80 % de ses chalets à la vente. Les appartements disponibles sont des triplex de 197 à 326 m² divisés en cinq blocs indépendants avec des entrées indépendantes. Trois triplex inférieurs bénéficieront de jardins de 95 à 260 m². Chaque chalet dispose aussi de deux ou trois places de parking en sous-sol. Malgré la stagnation des ventes, les prix des unités sont restés identiques, à 4 500 dollars le mètre carré. □ →

Sur la route de Kfardebiane à Faqra

Le boom immobilier de 2007-2008 à Kfardebiane a d'abord concerné Ouyoun el-Simane, Faqra Club ainsi que les zones qui se trouvaient à proximité, comme Tilal Faqra. Avec les années, les nouveaux projets se sont multipliés plus loin de ces deux pôles d'attraction, plus bas en altitude, et vont même désormais s'étendre jusqu'au village de Kfardebiane. Une série de complexes résidentiels, tous proches les uns des autres, se construisent depuis quelques années dans le périmètre du restaurant Qanater, à la croisée des routes de Faraya et Kfardebiane. La plupart de ces projets, pilotés par le groupe immobilier Sayfco, cherchent à attirer une clientèle aux budgets plus limités et désireuse d'estiver à la montagne, et non uniquement de skier pendant l'hiver. Le vaste projet de 400 chalets des Roches propose des unités à vendre à partir de 150 000 dollars, tandis que les 60 chalets du complexe Sunset s'affichent à partir de 240 000 dollars. La région devrait encore se développer d'ici à quelques années avec le centre de villégiature Ahlam Mountain Resort – qui prévoit notamment la construction d'un golf – et le projet Eden qui couvriront à eux deux plus d'un million de mètres carrés. Autour des ruines antiques de Faqra et sur la route conduisant à Faqra Club, un certain nombre de projets ont aussi vu le jour, où les unités varient généralement entre 300 000 et 500 000 dollars.

SAN STEPHANO KFARDEBIANE

C'est à proximité de l'école des Saints-Cœurs dans le village de Kfardebiane que sera lancé le San Stephano au printemps 2015. Il s'agit d'un ancien projet de lotissement datant du début des années 80 et appartenant à la Société foncière d'investissement et de construction (Sofico), qui va être remis au goût du jour. Le San Stephano s'étend sur 243 000 m², dont 100 000 m² seront destinés à la construction et sont divisés en 150 parcelles de 850 à 1 200 m² (le reste étant constitué de routes, jardins publics, circuits de randonnée ou ATV). La famille Mhanna (Ramez, Mansour et Rock Antoine Mhanna) a racheté en 2011 les parts de la société Sofico dans le projet San Stephano. La première phase du projet (sur deux ans) prévoit la construction de 60 "townhouses" sur 10 000 m², d'une taille de

90 à 130 m², avec de petits jardins privés de 30 à 70 m². Les promoteurs prévoient également de construire au sein du projet un restaurant, un country club, un boutique-hôtel ou encore une église. Le groupe Sayfco s'occupera de la promotion immobilière du San Stephano.

KF 7534

Le KF 7534 est un projet familial qui appartient à Joseph Kahi et à ses frères. Il se situe au-dessus du village de Kfardebiane, à 7,5 kilomètres des pistes de ski. Le projet est composé de quatre duplex de trois chambres à coucher de 300 m² avec des jardins de 100 à 120 m². Les travaux devraient s'achever à la fin de l'été 2015, date à laquelle les promoteurs mettront en vente leurs chalets. Le prix demandé est d'ores et déjà de 3 200 dollars le m².

LE DOMAINE DU CHÊNE

Entre le village de Kfardebiane et le restaurant Qanater, le Domaine du Chêne comprend trois villas de luxe de 393 à 630 m², affichées au prix de 2 500 dollars le mètre carré. La construction des villas a été temporairement arrêtée à mi-construction en raison de la faiblesse de la demande, et reprendra en fonction de la conjoncture économique dans la région. À l'origine, le projet

devait comprendre 36 villas sur 32 000 m², mais le concept a changé en cours de route. « Il n'existe actuellement aucune demande pour le haut de gamme, et nous préférons vendre nos parcelles restantes à des particuliers qui pourront construire des habitations selon certaines normes qui laissent une place importante à la verdure. Environ 25 % des lots ont déjà été achetés », explique le promoteur Antoine Rizk, propriétaire du Domaine du Chêne avec quatre autres associés.

SUNSET

Le projet Sunset appartient à Mansour et Ramez Mhanna (les propriétaires du restaurant Qanater), et c'est le groupe Sayfco qui en assure la promotion immobilière. Les travaux ont démarré il y a six mois et devraient s'achever d'ici à la fin de l'année 2017. Situé près du restaurant Qanater, il regroupe 60 chalets. Le projet propose deux types de superficies : des deux chambres à coucher de 80 m² et des trois chambres à coucher de 130 m², avec un ou deux parkings par unité. Il inclura aussi 2 000 m² d'espaces verts en commun. Le projet est écoulé à environ 70 %. « Nous avons vendu 60 % des unités sur les réseaux sociaux dans les deux premières semaines du lancement », explique Chahé Yérévianian, le PDG du



groupe Sayfco. Le prix de départ était de 2 250 dollars le mètre carré, et atteint maintenant 3 000 dollars pour les unités restantes.

AHLAM MOUNTAIN RESORT

Les travaux du Ahlam Mountain Resort, plusieurs fois repoussés, devraient commencer au début de l'année 2015. Ce gigantesque projet qui s'étendra sur 1,1 million de mètres carrés dans une grande vallée derrière le restaurant Qanater, constituera l'un des plus grands centres de villégiature du Liban. Une première phase du projet s'étendra sur près de 400 000 m². Elle prévoit la construction d'un village résidentiel avec 30 chalets de 150 à 285 m² munis de jardins privés, mais aussi de restaurants, de cafés, d'un boutique-hôtel, d'un country club, ou encore d'une église. Autour de ce "centre de village" s'étendra un parc de 100 000 m² et 81 parcelles sur lesquelles des propriétaires pourront construire leurs propres villas selon certaines normes volumétriques et écologiques. Parallèlement, commencera aussi la construction d'un golf (80 000 m²). Environ 40 % des chalets ont déjà été vendus en 2014, et ceux encore disponibles sont affichés à 3 200 dollars par m². Environ 20 % des parcelles ont en outre été vendues, notamment à l'occasion du Salon immobilier Dream 2014. Le prix des lots restants est de 600 dollars par mètre carré. Les travaux d'infrastructure (routes, canalisations d'eau, réseau d'électricité) débuteront au printemps, exécutés par la société Mouawad-Eddé, et la construction des premiers chalets d'ici à un an et demi, pour une livraison prévue en 2018.

C'est la société FFA Real Estate, une filiale de la banque FFA Private Bank, qui pilote le projet. Son président, Jean Riachi, est l'un des actionnaires de Ahlam Lands – qui possède le Ahlam Mountain Resort – avec plusieurs investisseurs comme les familles Kallassi, Frem ou le propriétaire foncier Nizam el-Achkar.

EDEN

Le groupe Sayfco, qui était l'un des actionnaires de Ahlam Lands, a décidé en 2010 de se retirer du projet Ahlam Mountain Resort, tout en conservant 200 000 m² de terrains. Depuis deux ans, la famille Zard Abou Jaoudé (Beit Misk) est

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Les Villettes de Faqra	Antoine Farah	200	2 500	Janvier 2015
Domaine du Chêne	Antoine Rizk	De 393 à 630	2 500	ND
Yellow Stones	Abdo Madi	De 140 à 180	De 2 500 à 3 000	Août 2014
Faqra Scenes	Nizam el-Achkar et René Mouawad	De 105 à 342	De 2 600 à 2 800	2016
Timgad	Moussa Abou Jaoudé & partenaires	De 110 à 180	2 700	Novembre 2015
Sunset	Mansour et Ramez Mhanna	De 80 à 130	3 000	Juillet 2016
Les Roches	Habib Chidiac et Fouad Daaboul	50, 75 et 130	3 000	2019
Ahlam Mountain Resort	Ahlam Lands	De 150 à 285	3 200	2018
KF 5734	Joseph Kahi et ses frères	300	3 200	août 2015
Faqra Horizons	Ralph Naffah et Jawad Makari	De 100 à 150	3 300	Avril 2015
Dunes de Faqra	Marwan Kebbé & associés	205-315	De 3 500 à 4 000	2013

partenaire dans Eden avec Sayfco à hauteur de 50 %. Les 200 000 mètres carrés seront divisés en 45 parcelles de 2 000 à 3 000 m², sur lesquelles les acheteurs pourront construire des maisons individuelles en respectant certaines normes de construction prédéfinies. Les lots, qui ont souvent été achetés à moins de 100 dollars par m² à partir de 2006, sont à vendre entre 500 et 1 000 dollars par m². « Nous avons une liste d'attente de 80 personnes intéressées par des parcelles, mais nous ne les mettrons pas sur le marché avant le printemps 2015 », assure Chahé Yérévianian. Le groupe attend une autorisation de la municipalité pour construire une voie asphaltée d'un kilomètre qui reliera le projet à la route principale, et un permis de lotissement de la Délégation générale de l'urbanisme (DGU), avant de débiter les travaux. Le coût du lotissement est estimé à 15 millions de dollars. Sur les 10 000 m² du projet Eden sera également construit un boutique-hôtel avec 25 suites géré par une suite internationale et un spa.

LES DUNES DE FAQRA

À proximité du restaurant Qanater, le projet des Dunes de Faqra a été achevé au cours de l'année 2013, mais propose encore une dizaine de chalets à vendre. Il reste plusieurs duplex de 205 m² avec trois chambres à coucher et trois triplex de 315 m² avec des jardins privés de 60 à 90 m². « Nous avons vendu trois unités

en 2014. Le marché est particulièrement lent, en raison de la crise politique et économique que traverse le pays », affirme Roland Nassar, l'un des responsables de vente du projet qui appartient à Marwan Kebbé et à plusieurs autres associés. Les prix des unités n'ont pas baissé depuis un an : 3 500 dollars le m² pour les duplex et 4 000 dollars le mètre carré pour les triplex.

FAQRA SCENES

Le Faqra Scenes se situe juste après les Dunes de Faqra et se présente comme un complexe résidentiel de sept blocs avec 49 duplex. Il appartient à Nizam el-Achkar et René Mouawad, est construit par la société Optimal Engineering et commercialisé par la société Plus Properties. Le projet, qui sera livré au cours de l'année 2016, a été vendu à 90 %, mais aucune transaction n'a eu lieu en 2014.

Il reste donc six chalets à vendre : deux duplex de 342 m², des duplex de 105 m² avec 18 m² de jardins et des duplex de 118 m² sans jardin. « Le prix de départ était de 2 475 dollars et désormais nos unités sont à vendre à 2 750 dollars le m², même s'il est possible de négocier jusqu'à 2 600 dollars le m² », explique Nicolas Mehchy, directeur des ventes de la société Plus Properties. Les charges de copropriété seront de l'ordre de 20 dollars par m² par an. Un service de gardiennage 24h/24 et de maintenance des espaces verts est prévu. →

LES ROCHES

Situé au croisement des routes conduisant à Faraya et à Kfardebiane, le projet Les Roches se présente comme un "village" de 400 chalets qui s'étendront sur 65 000 m², avec 20 000 m² d'espaces verts. Habib Chidiac et Fouad Daaboul en sont les promoteurs, en partenariat avec le groupe Sayfco. Des travaux d'excavation et d'infrastructures ont commencé en 2014, mais la construction des Roches en tant que telle n'a pas débuté, les propriétaires n'ayant pas encore obtenu un permis de construire de la municipalité de Kfardebiane. Ces derniers souhaitent aussi dévier un cours d'eau présent sur le terrain, ce qui nécessite une autorisation du ministère de l'Énergie et de l'Eau, un décret ministériel, et enfin un décret présidentiel. « Nous pensons obtenir le permis de construire rapidement et commencer la phase de béton dès le printemps », assure Chahé Yérévanian. La première phase prévoit la construction de 120 chalets et la livraison des Roches est programmée pour 2019. La plupart des chalets ont été vendus entre 2013 et 2014, et une cinquantaine de chalets – des 75 et des 130 m² – sont encore disponibles, selon le PDG de Sayfco. Le prix au mètre carré est actuellement de 3 000 dollars, alors qu'il était de 2 000 dollars lors de la phase de pré-lancement. La valeur totale du projet est estimée à 150 millions de

dollars. « La proportion d'investisseurs ne dépasse pas 10 %, le reste des clients étant des acheteurs finaux, qui généralement ont recours à des emprunts bancaires et échelonnent leurs paiements sur cinq ans », précise le PDG de Sayfco.

YELLOW STONES

Le projet du promoteur Abdo Madi se situe à proximité des ruines de Faqra et surplombera le projet Les Roches. Les six chalets du Yellow Stones ont été achevés pendant l'été 2014, mais aucune unité n'a jusque-là été vendue. « Le marché est en situation de crise, les Libanais expatriés n'achètent pratiquement plus. Certains visiteurs souhaitent obtenir des tarifs très bas, en dessous de 2 000 dollars, il n'est pas possible de vendre à ce prix-là », explique Abdo Madi. Le promoteur affiche ses chalets entre 2 500 et 3 000 dollars. Il s'agit de duplex de 140 à 180 m², avec des jardins de 60 à 210 m² et une place de parking par unité.

TIMGAD

Également situé non loin des ruines de Faqra, Timgad s'étend sur une parcelle de 7 500 m². Il sera composé de six blocs d'immeubles, bâtis progressivement sur plusieurs années. Le premier bloc a été achevé en 2014 et propose cinq unités à vendre, des simplex de 115 m² et des

duplex de 180 m². Dans le second bloc qui sera livré en novembre 2015, six unités sont également mises en vente : des simplex de 110 m² avec des jardins de 110 m² et des duplex de 175 m². Le prix au mètre carré atteint 2 700 dollars. « Nous avons diminué nos tarifs qui étaient de 3 000 dollars par m² l'année dernière, mais espérons toujours vendre les dernières unités du projet à 5 000 dollars, quand tout le projet sera achevé », explique Moussa Abou Jaoudé, copropriétaire du projet avec d'autres associés. Dans la dernière phase du Timgad, les propriétaires prévoient de construire une piscine, un spa, un café, ainsi que deux salles de restaurant.

LES VILLETES DE FAQRA

À une centaine de mètres du rond-point Lahoud, sur la route qui mène à l'entrée principale de Faqra Club, les Villetes de Faqra sera achevé en janvier 2015. Quatre des six chalets du projet sont toujours mis en vente. Il s'agit de quadruplex de 200 m² avec un ascenseur, des jardins de 80 à 180 m², et deux à trois places de parking par unité. « Nous avons diminué nos tarifs de 10 % pour clôturer nos ventes, mais cela n'a pas eu d'effet. Nous n'avons réalisé aucune vente en 2014. Les Libanais expatriés ne souhaitent plus investir pour le moment, et les résidents préfèrent garder leur cash-flow étant donné la situation politique dans le pays », estime Antoine Farah, l'un des propriétaires, qui a déjà bâti plusieurs autres projets résidentiels dans la région.

FAQRA HORIZONS

Faqra Horizons se situe à l'intérieur du périmètre du Silver Rocks, un projet de lotissement lancé par le groupe Mouawad près du projet Oakridge et de Faqra Club. Les promoteurs Ralph Naffah et Jawad Makari construisent 16 chalets répartis sur trois blocs. Ils proposent des simplex et des duplex de 100 à 185 m², avec une à trois chambres à coucher. Certains des chalets comportent des jardins de 50 à 100 m². Sept unités restent toujours sur le marché et sont affichées à 3 300 dollars le mètre carré, mais avec une marge de négociation. Les charges de copropriété sont d'environ 1 500 dollars par an. Le Faqra Horizons sera livré au printemps 2015. ■



Les Roches.

Faraya

De nouveaux projets commencent à pousser de plus en plus bas, à plusieurs kilomètres des pistes de ski. Un projet de 17 chalets a même été lancé à Faraya, le Amal Faraya II, et deux importants complexes résidentiels sont sur les rails sur l'ancienne route de Faraya et à Chabrouh. Au total, ce sont près de 150 nouvelles unités qui sont actuellement disponibles dans cette région, dont une bonne partie est affichée à moins de 300 000 dollars. « Faraya est encore une région vierge, calme et authentique, qui ne se situe pas plus loin des pistes de ski que Faqra Club », estime Jade Zoghaib, directeur associé du groupe JSK Real Estate, qui commercialise le projet The Valley. À Chabrouh, le vaste projet Chabroux n'a pas encore commencé, mais une nouvelle dynamique immobilière semble lentement s'amorcer avec un autre complexe résidentiel qui devrait être lancé au cours de l'année 2015. Les prix des terrains à Faraya varient en moyenne entre 300 et 500 dollars par mètre carré.

THE VALLEY

The Valley se trouve sur l'ancienne route de Faraya, juste avant l'embranchement qui mène à Chabrouh. Les travaux d'excavation ont débuté en novembre 2014, et la phase de béton démarrera début 2015. Les 48 chalets du projet seront livrés en juillet 2017. The Valley se composera de 34 simplex de 60 m² avec une chambre à coucher, dont 16 disposeront de jardins privés de 20 à 50 m², et de 14 duplex de 110 m² sans jardins. Depuis le lancement des ventes en juillet 2014, 18 unités ont été vendues, et le prix demandé pour les chalets restants varie entre 2 100 et 2 400 dollars par mètre carré. « Nous avons surtout vendu à une clientèle de Libanais résidents, et plutôt à des jeunes couples mariés qu'à des célibataires », note Jade Zoghaib. Le projet appartient à la société Global Developers, dont le PDG est Georges Antoun.

FARAYA 2989

Débuté en 2013, le Faraya 2989 sera livré en janvier 2016. Situé le long de l'ancienne route de Faraya qui monte vers San Antonio, il appartient aux familles Doumit et Awad. Sur les quatre chalets en cours de construction, un duplex de 250 m² qui dispose d'un jardin de 25 m² n'a pas encore trouvé pre-



The Valley.

Les projets de Faraya

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Villetta di Faraya	Jacques Khalil & associés	150-220	De 1 800 à 2 200	Janvier 2017
The Valley	Global Developers	De 60 à 110	De 2 100 à 2 400	2017
Faraya 2989	Familles Doumit & Awad	250	2 500	Janvier 2016
Chabroux	Zardman	De 70 à 600	De 2 700 à 3 000	2019

neur. « La nouvelle demande de la clientèle se concentre sur une chambre à coucher avec une kitchenette et une salle de bains, mais il existe toujours un marché pour les familles plus aisées qui peuvent dépenser 500 000 dollars pour une résidence secondaire ou faire bâtir leur villa à Faqra Club », estime Ghassan Doumit, le promoteur du projet, qui construit également un projet à Mazraat Yachouh.

CHABROUX

Le projet Chabroux, situé sur une falaise entre le village de Faraya et Chabrouh, sera bâti sur une parcelle de 77 000 m². Lancé par le groupe Zardman, il prévoit la construction de 140 chalets répartis en 35 blocs. Les surfaces des unités varient entre 70 et 600 m², même si la plupart d'entre elles seront des 100 à 200 m². Les tarifs affichés varient entre 2 700 et 3 000 dollars le mètre carré. « Notre objectif n'est pas de créer une annexe résidentielle à Faqra ou Ouyoun el-Simane, mais de bâtir un village avec son identité propre à cinq minutes des pistes », explique Habib Chidiac, directeur des ventes et de la communication au sein du groupe Zardman. En plus des chalets, Chabroux comportera des cafés, des restaurants, un amphithéâtre pour les événements culturels et un hôtel quatre étoiles avec une

trentaine de chambres à vendre. Les promoteurs viennent d'obtenir une autorisation pour relier par une voie asphaltée le futur Chabroux à l'ancienne route de Faraya, mais n'ont toujours pas obtenu de permis de construire de la municipalité de Faraya. « Nous espérons obtenir rapidement le permis pour pouvoir commencer le projet au printemps 2015 », explique Habib Chidiac. Environ 20 % des chalets ont été vendus, mais les ventes se sont pour l'instant arrêtées en attendant le démarrage des travaux qui devraient durer environ quatre ans. Le montant de l'investissement du groupe Zardman pour le projet se porte à 45 millions de dollars.

VILLETTA DI FARAYA

Situé sur la nouvelle route de Faraya, proche du village, Villetta di Faraya est un projet mixte de location et de vente. Il se compose de trois blocs de chalets : les deux premiers blocs totalisent une trentaine de chalets à louer. Le troisième ensemble de chalets, dont la construction a commencé au cours de l'été 2014, propose six triplex de 150 et 220 m² à vendre entre 1 800 et 2 200 dollars par mètre carré, soit le tarif le plus bas de la région. La livraison des chalets est prévue dans deux ans, selon Jacques Khalil, l'un des partenaires du projet. →

Tilal Faqra

L'activité immobilière à Tilal Faqra – une région qui fait face à Faqra Club – a connu une forte croissance ces dix dernières années, mais semble progressivement se tasser. Un seul projet a été lancé en 2014 et une petite dizaine de constructions sont encore en chantier dans la région. La plupart des gros complexes immobiliers, comme le Faqra Hills, devraient s'achever d'ici à la fin de l'année 2015. Idem pour les projets de moins grande ampleur. Au total, une trentaine d'unités sont encore disponibles dans la région, majoritairement des surfaces au-delà de 150 m². Les prix affichés varient en moyenne entre 3 000 et 3 500 dollars par mètre carré. Sauf exception, les promoteurs ont maintenu leurs prix en 2014, même s'ils restent toujours ouverts à des négociations.

LES NYMPHES DE FAQRA

Peu après l'entrée de Tilal Faqra, les Nymphes de Faqra est un projet de la société Boldmark SAL, qui regroupe plusieurs investisseurs libanais, et dont l'architecte est Issam Barhouch, consultant pour Faqra Club. Livré au cours du premier semestre 2015, Les Nymphes de Faqra ne compte plus qu'un duplex de 180 m² avec 70 m² de jardins à vendre. Aucune transaction n'a été réalisée par les propriétaires en 2014, qui ont augmenté le tarif du chalet, désormais à 600 000 dollars.

LES MUSES DE FAQRA

Également lancé par Boldmark SAL, les Muses de Faqra s'achèvera début 2015. Le projet se situe plus haut dans Tilal Faqra que le précédent. Une seule unité de 120 m² avec un jardin de 40 m² n'a pas encore été écoulée par les promoteurs. Elle est affichée

à 3 000 dollars le mètre carré, soit 400 000 dollars, alors que les précédents chalets ont été vendus entre 2 600 et 2 700 dollars le mètre carré. « Le prix a augmenté, car il s'agit du dernier chalet mis en vente, et que ce type de petite superficie n'existe pratiquement pas à Tilal Faqra », explique Jade Zoghaib, directeur associé du groupe JSK Real Estate, qui prend en charge la commercialisation du projet.

FAQRA SECOND HEAVEN

Faqra Second Heaven est le second projet de la société Vanlian Developments à Tilal Faqra. Le groupe construit également plusieurs immeubles à Sin el-Fil et Bayada. Ce nouveau projet est le seul à avoir été lancé en 2014 à Tilal Faqra et sera livré début 2018. « Nous avons signé six contrats en 2014 et le tarif pour les deux chalets restants s'élève à 3 000 dollars le mètre carré, avec une marge de négociation », explique Armen Vanlian, le directeur général de Vanlian Developments. « La demande est lente, mais existe pour des projets personnalisés, qui ressemblent au concept des boutiques-hôtels », poursuit le promoteur. Les deux chalets sur le marché sont des 100 et 110 m², avec des jardins privés de 50 à 75 m². Les charges de copropriété sont d'environ 2 000 dollars par an. « Les acheteurs sont très attentifs à ces frais, surtout quand ils ont acheté ces chalets comme investissement pour ensuite les louer », explique encore Armen Vanlian.

LES BRUMES DE FAQRA

Localisé dans la partie supérieure de Tilal Faqra, le projet Les Brumes de Faqra a été initié en 2010 par Ghassan Boulos (qui construit également à Zaika) et sera livré

dans un mois. Jusqu'à présent, 50 % des unités ont été vendues, et les trois chalets disponibles sont des unités de 150 m² avec de petits jardins de 10 à 15 m² et deux places de parking. Le prix demandé est de 3 000 dollars par mètre carré. « Nous n'avons pas reçu d'appel depuis quatre mois, et nous ne construirons probablement plus dans cette région. Les coûts de construction sont élevés, les conditions climatiques difficiles et l'acheminement des matériaux complexe », estime Camille Boulos, ingénieur des Brumes de Faqra.

VILLAS DAOUK

Également situé en altitude, la construction des villas Daouk a débuté à la fin de l'année 2013, et sera achevée d'ici à un mois. Le projet, qui appartient à Fady Daouk, est constitué de trois chalets, des grandes superficies : deux duplex, déjà vendus lors du lancement du projet, et un triplex de 380 m² avec 350 m² de jardins et quatre places de parking. Ce dernier produit est affiché à 910 000 dollars, soit 2 400 dollars le m², les promoteurs ayant abaissé leurs tarifs qui étaient auparavant de 2 600 dollars par m².

FAQRA HILLS

À 1 900 mètres d'altitude, le Faqra Hills surplombe tout Tilal Faqra. Le projet, positionné sur une parcelle de 10 300 m², se compose de quatorze blocs et totalise 46 chalets. Il propose aussi une série d'espaces communs pour les résidents : un lobby de 400 m² utilisé comme un salon de thé, un gymnase et un spa, une piscine et un jardin de 1 800 m², une salle de jeux de 400 m² ainsi qu'un petit cinéma. Le Faqra Hills prévoit également la construction d'un boutique-hôtel. Il reste encore dix unités à vendre dans le projet, dont les tailles oscillent entre 150 et 300 m². Les propriétaires du projet, le joaillier Atef Nsouli et Rabih Ammache, ont vendu trois unités au cours de l'année 2014. « Le prix au mètre carré n'a pas changé, et varie entre 3 500 et 3 750 dollars selon les unités. Il se justifie par les nombreuses facilités et services que nous offrons et que l'on ne trouve pas ailleurs à Tilal Faqra », affirme Atef Nsouli, copropriétaire du Faqra Hills. La livraison des chalets est prévue dans le courant de l'année 2015. ■

Les projets de la route de Tilal Faqra

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Villas Daouk	Fady Daouk	De 150 à 380	2 400	Janvier 2015
Faqra Second Heaven	Vanlian Developments	De 100 à 110	3 000	Avril 2018
Nymphes de Faqra	Boldmark SAL	180	3 000	Avril 2015
Muses de Faqra	Boldmark SAL	120	3 000	Juin 2015
Brumes de Faqra	Ghassan Boulos	150	3 000	Janvier 2015
Faqra Hills	Atef Nsouli et Rabih Ammache	De 150 à 300	De 3 000 à 3 750	2015

Faqra Club

Comme en 2013, aucun projet résidentiel commercial n'a été nouvellement lancé en 2014 à Faqra Club. L'offre de chalets se concentre essentiellement dans deux vastes ensembles résidentiels. Au total, ce sont 75 unités qui sont toujours disponibles sur le marché, à la fois des grandes et des petites tailles. Les grilles de prix varient entre 4 000 et 5 000 dollars le mètre carré. Les propriétaires de Faqra Club n'ont pas souhaité accorder d'interview au *Commerce du Levant* pour évoquer l'évolution du marché immobilier à l'intérieur du club.

MILLE HUIT CENT

Sur une parcelle de 4 600 m², le projet Mille Huit Cent est logé près de la deuxième entrée de Faqra Club, en contrebas de la villa de la famille Hariri. Le projet haut de gamme comprend 24 chalets divisés en six blocs indépendants reliés par des parkings souterrains. Le groupe Premium Projects, propriétaire du projet, a vendu quatre chalets en 2014, et une dizaine reste toujours sur le marché. Il s'agit de duplex de 215 à 260 m² avec jardins, et des simplex de 195 à 532 m² avec roof terrace et jardins. « Le prix affiché est de 4 700 dollars le mètre carré et il existe toujours une marge de négociation, mais qui est la même que les années précédentes, car la demande n'a pas changé », assure Ziad Karkaji, directeur du département immobilier de Premium Projects. Les tarifs des chalets varient ainsi de 648 000 dollars à 2,5 millions de dollars. « Notre clientèle est toujours majoritairement constituée de Libanais expatriés et d'acheteurs finaux, davantage que d'investisseurs », précise Ziad Karkaji. Le groupe Premium Projects, qui livrera le Mille Huit Cent à la mi-2016, construit également cinq projets immobiliers à Beyrouth (LIV, LIV Saifi, One Oak Residence, Sursock Yards et Stratum).

EDELWEISS

Les travaux du plus grand projet résidentiel de Faqra Club ont débuté il y a un an et demi et doivent s'achever à la fin de l'année 2016. Le nouveau "centre de village" du club s'étendra sur 24 000 m² et comprendra 127 chalets, ainsi qu'une série d'espaces publics : cafés, restaurants, jardins publics, espaces de jeux pour enfants... Une soixantaine d'unités sont toujours en vente : des 100 m² avec deux

chambres à coucher, des 130 et 140 m² avec trois chambres à coucher et des quatre chambres à coucher de 200 m². Une majorité de chalets disposera de jardins individuels de 30 à 70 m². « Il reste encore un certain nombre de petites superficies. Les deux chambres à coucher sont les plus demandés, mais leurs acheteurs potentiels hésitent encore avant d'investir dans une résidence secondaire à Faqra, vu le contexte politique et économique dans le pays », explique Loyal Chahine, responsable des ventes à la société BREI, promoteur du projet. Les propriétaires ont vendu sept unités en 2014 et ont bloqué leurs prix à 5 000 dollars le mètre carré, alors qu'il était prévu à l'origine de hausser les tarifs de 250 dollars le m² pour chaque lot de dix unités vendues. « Des facilités de paiement sont prévues en partenariat avec la Byblos Bank, qui peut financer jusqu'à 80 % de la valeur des chalets », explique encore Loyal Chahine. Les charges de copropriété pour les

résidents d'Edelweiss seront environ de 30 dollars par m² par an (ce qui inclut les charges propres au club). Karim Bassil, le PDG de BREI, qui était à l'origine du concept d'Edelweiss, a revendu en 2014 ses actions au sein de la société propriétaire du projet, qui appartient désormais à la société Solipro (Faqra Club) et à Tony Fadel.

LES FLOCONS

Les quatre chalets du projet Les Flocons se situent près de la villa Malass. Ils viennent tout juste d'être livrés, mais n'ont pas encore trouvé d'acquéreur. Il s'agit de duplex de 308 à 392 m² avec trois ou quatre chambres à coucher. Ils comportent des jardins entre 112 et 114 m² et des piscines individuelles de 15 m². La société Residential Experts, propriétaire du projet, a baissé de 10 % ses prix par rapport à l'année dernière, affichant désormais des tarifs à 4 000 dollars le m².

Les projets de Faqra Club

Projet	Propriétaire	Superficie (en m ²)	Prix des unités (dollars/m ²)	Date de livraison
Les Flocons	Residential Experts	De 308 à 392	4 000	Janvier 2015
Mille Huit Cent	Premium Projects	De 195 à 532	4 700	Juillet 2016
Edelweiss	Solipro & associés	De 100 à 200	5 000	Décembre 2016



Mille Huit Cent.