

## Chahé Yérévanian, PDG de Sayfco

# « Le marché n'est pas saturé pour les petites surfaces à partir de 100 000 dollars »

**Depuis quand le groupe Sayfco est-il présent à Kfardebiane ?**

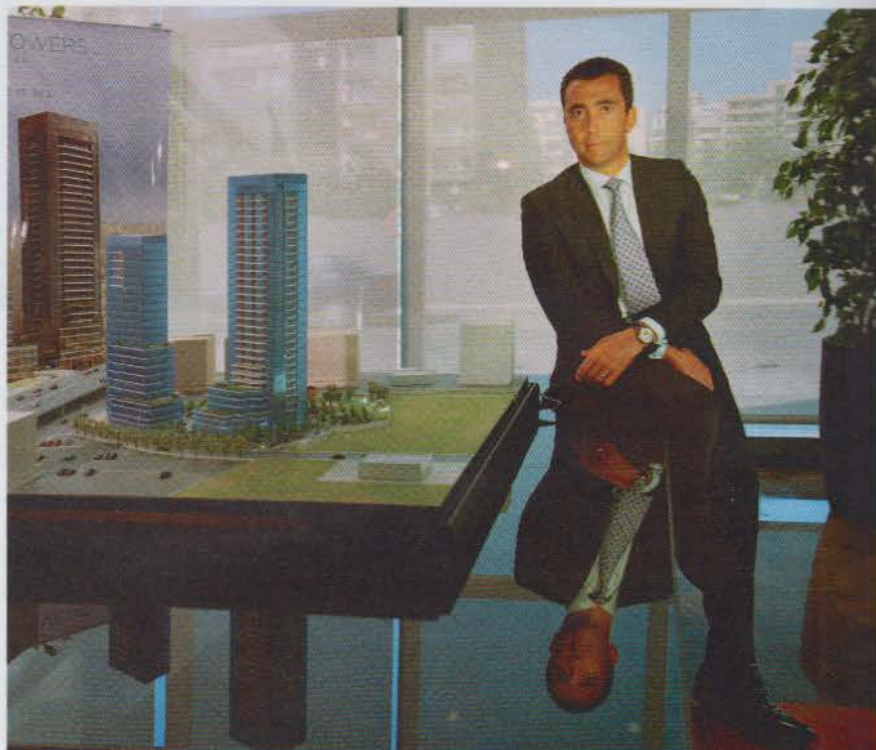
Nous sommes les premiers promoteurs à avoir parié sur le développement immobilier de Kfardebiane. C'était en 2004, année de la restructuration de Sayfco, et nous avons choisi Faqra Club pour lancer de nouveaux projets d'investissement. La société y a acheté un terrain de 17 000 mètres carrés au prix préférentiel de 200 dollars le m<sup>2</sup>, avec des facilités de paiement sans intérêt pendant quatre ans. En contrepartie, notre projet de villas de luxe Clouds, démarré en 2006, a lancé le boom résidentiel à Faqra Club et dans toute la région. Sayfco avait aussi le projet de lancer un golf resort à Kfardebiane, et a acheté un million de mètres carrés entre 2007 et 2008 au-dessus du village de Kfardebiane. Actuellement, en termes d'unités construites, nous sommes le premier promoteur de la région.

**Quels types de produits construisez-vous dans la région ?**

Depuis que nous avons investi à Kfardebiane, nous avons toujours cherché à nous diversifier, à viser différents segments de marché. Clouds offrait de grandes superficies haut de gamme, puis avons achevé Les Villettes de Kfardebiane, avec 25 villas de luxe de taille moyenne. Nos projets en cours comprennent davantage de plus petites surfaces : Les Roches, Sunset et RedRock proposent une gamme de chalets avec des tailles variant entre 50 et 130 m<sup>2</sup>. En parallèle, nous allons prochainement lancer le projet Eden, où nous avons loti 45 parcelles sur 200 000 m<sup>2</sup>, sur lesquels des propriétaires pourront construire eux-mêmes leurs villas selon des normes prédéfinies.

**Quelle est votre stratégie d'investissement ?**

Elle diffère selon les opportunités. Dans certains projets, nous achetons des parcelles



que nous lotissons et revendons, dans d'autres nous achetons des terrains et nous construisons nous-mêmes. Enfin, dans nos projets les plus récents comme Les Roches et RedRock, nous nous sommes associés à des propriétaires de terrain. Nous nous chargeons de l'architecture, de la construction et de la promotion immobilière et prenons notre part du chiffre d'affaires à la fin du projet, qui varie de 8 à 10 % sur une période moyenne de trois ans de construction.

**Pourquoi avoir choisi de lancer plusieurs grands projets résidentiels en 2013-2014, alors que le marché tourne au ralenti ?**

Le marché est saturé sur certains segments, mais pas sur le créneau des petites surfaces accessibles à partir de 100 000 dollars. En l'espace de quelques mois, nous sommes parvenus à vendre près de 1 000 unités.

Mais il faudra plusieurs années pour que la demande soit absorbée, et nous ne prévoyons plus de lancer de projets d'envergure dans la région, après ceux entamés en 2014.

**Quel est le profil de vos acheteurs ?**

Essentiellement des jeunes de 25 à 35 ans qui ont de l'appétit pour les petites superficies. Les expatriés représentent près de 40 % de notre clientèle à Kfardebiane, ils sont souvent davantage intéressés d'acheter des chalets en montagne que sur le littoral. Ils recherchent surtout des chalets pour estiver, loin de l'agitation de la capitale, et skier pendant l'hiver n'est pas une priorité pour eux. Nos clients sont demandeurs d'espaces verts et de services communs pour les enfants, mais ne souhaitent pas payer des frais de maintenance élevés. Dans nos projets, ils ne dépassent pas les 1 000 dollars par an. ■