

**HABITAT****Cap sur le SITAP**

Deuxième édition pour le Salon de l'immobilier tunisien à Paris.

TERRAINS À BÂTIR, appartements en copropriété, villas de haut standing... au total, ce sont plus de 17 200 projets finis, en cours de construction ou futurs, qui sont proposés aux potentiels acheteurs, lors du Salon de l'immobilier tunisien à Paris (SITAP, 12-14 juin). « Douze banques sont aussi de la partie, ainsi que des sociétés en conseil juridique, des bureaux d'études, des assurances... en une journée, on peut choisir, comparer les prix et faire toute la transaction sur place ! » se réjouit Kameleddine Landoulsi, pdg du groupe qui porte son nom et dont la filiale, Orsaf, organise l'événement. « Nous voulons vendre l'image de la Tunisie », explique-t-il. « Nous visons les Tunisiens résidant en France, dont plus de 600 000 habitent en région parisienne, et dont la majorité sont cadres, diplômés, dirigeants et ont un fort pouvoir d'achat, et les Français amoureux de la Tunisie. Si 10 % des produits trouvent preneurs, c'est déjà bien pour l'économie du pays ! » En 2008, le « ballon d'essai » a été prometteur, et les promoteurs tunisiens qui avaient participé ont tous reconduit leur présence. L'édition 2009 a triplé de surface, accueillant entre 120 et 140 exposants privés. Les organisateurs tablent sur 60 000 visiteurs contre 22 000 l'année dernière (83 % de Tunisiens, 14 % de Français). La tendance ? Les résidences secondaires haut de gamme. Avec une notion de standing en pleine évolution : ainsi, pour les acheteurs, le luxe n'est plus d'avoir du marbre dans la salle de bains, mais de posséder



Les résidences secondaires haut de gamme sont tendance (ici, à Monastir).

l'ADSL... Pour transformer l'envie en acte d'achat, le SITAP met en avant les avantages financiers réservés aux Tunisiens résidant à l'étranger, ainsi qu'aux Français souhaitant acheter en Tunisie. Et la crise internationale, dans tout ça ? « On ne la sent pas dans le secteur de l'immobilier », assure Kameleddine Landoulsi. « Depuis 2002, on a observé une érosion des ventes due à une mauvaise commercialisation des produits. La demande est toujours aussi dynamique, et la pierre est une valeur sûre pour les Tunisiens. Entre 63 000 et 70 000 logements sont construits chaque année, et 77 % des Tunisiens sont propriétaires ! Le crédit s'est démocratisé, il y a un grand choix de programmes immobiliers. La tendance est favorable, mais les professionnels doivent améliorer leurs techniques de vente. » C'est bel et bien le but du salon. □ **O. M.**