

PROMOTION IMMOBILIÈRE

# Un souci de relance

- Les banques appelées à s'impliquer dans la relance du secteur
- L'administration semble se désintéresser d'un secteur-clef de l'économie

Avoir son propre logement est une ambition commune à tous les ménages tunisiens. En effet, acheter sa maison demeure une priorité à laquelle on commence à penser dès qu'on a touché son premier salaire et peut-être même avant. Pour réaliser cet objectif, il y a ceux qui optent pour l'auto-construction et ceux qui se retournent vers les sociétés de promotion immobilière à la recherche du bien qui correspond aussi bien à leurs attentes qu'à leur situation financière.

Dans ce dernier cas de figure, un problème d'inadéquation de l'offre et de la demande persiste depuis quelques années : les uns se plaignent d'un stock de logements qu'ils ne parviennent guère à commercialiser, les autres dénoncent les prix trop élevés de ces logements. Cet état des faits a généré un stock de logements invendus dont le nombre s'élève d'année en année. Aujourd'hui, le nombre de ces logements s'élève à 35.000 dont une majeure partie entre dans la catégorie haut standing. Ces derniers étant les plus chers et par conséquent les plus difficiles à vendre.

Cette orientation serait due à une méconnaissance de certains promoteurs qui se mettent dans la profession sans se poser de questions et avec un seul objectif en tête, celui de maximiser leur marge de bénéfice.

Le secteur de la promotion immobilière a toujours eu son lot de problèmes qui se rattachent, entre autres, à des difficultés administratives et commerciales. A ces problèmes viennent s'ajouter, aujourd'hui, ceux conjoncturels engendrés par la révolution. Ainsi, depuis le 14 janvier, la grande majorité des chantiers ont suspendu leurs activités, les acheteurs se font très rares et les usines des matériaux de constructions ralentissent leur production. Une situation plutôt alarmante pour un secteur qui emploie 380.000 salariés et qui revêt, de ce fait, une importance particulière en tant que vecteur de stabilité sociale et de développement du pays. Sans oublier que c'est aux so-

qu'on doit nos plus beaux quartiers, ceux qui font notre fierté et qui témoignent du savoir-faire national aussi bien en matière d'architecture que de construction.

C'est en vue d'analyser les problèmes dont souffre, aujourd'hui, le secteur de la promotion immobilière et d'identifier les solutions appropriées pour une relance optimale qu'une table ronde a été organisée, tout récemment, par la chambre syndicale des promoteurs immobiliers en collaboration avec la société Or-

saf (Organisation de Salons et Foires). Il ressort de cette table ronde que les promoteurs immobiliers ont toujours été confrontés à des difficultés, tant administratives que commerciales. Aujourd'hui, ils font face à des difficultés conjoncturelles liées notamment à l'arrêt des chantiers et au ralentissement des investissements immobiliers souffre de trois sortes de problèmes respectivement inhérents à l'administration, aux promoteurs et aux acheteurs.

S'agissant des problèmes administratifs, des conditions d'octroi du permis de bâtir et des délais de commissions se retrouvent reportés pour un rien, soulignent les professionnels qui proposent également de remplacer l'agrément du promoteur par un cahier des charges. Une proposition dont le but est de faire

projets en vue de les rétrocéder à des sociétés tunisiennes.

Concernant les problèmes liés aux promoteurs, il s'agit, entre autres de la commercialisation et du financement. Il s'avère, ainsi, urgent d'identifier des moyens de commercialisation efficaces aussi bien via Internet que par l'organisation de foires et de salons spécialisés. Pour ce qui est du financement, les promoteurs s'attendent à ce que les banques se mobilisent, à leur niveau, pour relancer le secteur et le faire sortir de cette impasse à travers un ré-échelonne-

mettre fin aux surenchères pour l'acquisition de terrains auprès de l'AFH et à la concurrence disproportionnée véhiculée par la Snit, la Sprois et les sociétés de promotion filiales des banques. Les participants à la table ronde ont proposé à cet effet de faire pression sur l'AFH afin qu'elle joue, pleinement, son rôle, à savoir celui de dispenser aux promoteurs les terrains dont ils ont besoin.

La disproportion entre le nombre de logements économiques et ceux dits de standing est un autre point qui inquiète les spécialistes du secteur. Un besoin en termes de statistiques certifiées sur le secteur du logement et de ses spécificités se fait, à cet effet, sentir. Les professionnels proposent, dans ce cadre, la création d'un observatoire national auprès duquel ils peuvent puiser les informations nécessaires et notamment le quota des types d'appartement dont le marché a besoin.

Pour ce qui est des problèmes liés aux acheteurs, on identifie, entre autres, un rapport promoteur-acheteur qui souffre d'un manque de transparence et de confiance mutuelle.

Outre le débat autour des principaux problèmes qui altèrent, aujourd'hui, le secteur de la promotion immobilière, la table ronde a permis d'élaborer un ensemble de propositions qui visent à relancer cette activité. Certains ont ainsi proposé d'accorder aux étrangers la possibilité d'acheter des logements en Tunisie en éliminant l'autorisation du gouverneur, jadis nécessaire pour de telles opérations et en leur donnant la possibilité d'emprunter auprès des banques tunisiennes. Les participants ont, par ailleurs, parlé de la décentralisation des opérations immobilières, une option qui permettra de créer des richesses dans les régions intérieures tout en créant des emplois pour les jeunes de ces ré-



saf (Organisation de Salons et Foires).

Il ressort de cette table ronde que les promoteurs immobiliers ont toujours été confrontés à des difficultés, tant administratives que commerciales. Aujourd'hui, ils font face à des difficultés conjoncturelles liées notamment à l'arrêt des chantiers et au ralentissement des investissements

respecter les règles de la profession. En effet, la profession compte, aujourd'hui, 1.800 promoteurs dont la plupart sont inactifs et une grande partie parmi eux ne respectent point l'éthique du métier, ce qui a altéré la confiance des acheteurs.

S'agissant des mégaprojets qui n'ont pas réussi à voir le jour, les professionnels ont proposé la

ment des crédits, une révision à la baisse de: taux d'intérêt et une meilleure adéquation de leurs produits aux situations des acheteurs potentiels.

Les spécialistes pointent, par ailleurs, du doigt les conditions de vente de l'AFH et notamment l'adoption des enchères publiques qui ne font que faire flamber le

Sitap (Salon de l'immobilier tunisien à Paris)

## Une solution de choix pour relancer le secteur

60.000 logements sont construits chaque année en Tunisie dont 40.000 en auto-construction et 20.000 réalisés par des promoteurs immobiliers. 5.000 sont de type économique et social et économique et 15.000 de type standing. Le prix du m<sup>2</sup> dans la catégorie standing varie entre 1.500 d et 3.500 d, un coût inaccessible pour la plupart des Tunisiens. Fait qui a engendré des difficultés pour la commercialisation de ce type de logements que les promoteurs semblent particulièrement vénérer.

Le nombre de logements achevés et non commercialisés s'élève, aujourd'hui, à 35.000. Une situation inquiétante d'autant plus que les échéances des crédits bancaires constituent une pression considérable pour les professionnels.

C'est ce problème de commercialisation qui a été à l'origine du lancement depuis 2008 du Sitap (Salon de l'immobilier tunisien à Paris), un salon qui prend la forme d'une exposition intégrée qui regroupe les promoteurs, les banques, les assureurs et les conseillers techniques et juridiques offrant, ainsi, au visiteur, un accès rapide et aisé à l'information et à l'assistance spécifique et ciblée.

La quatrième édition du salon se tiendra les 10, 11, 12 et 13 juin à Paris, soit quatre journées au lieu de trois comme les éditions précédentes, une prolongation dont le but est de faciliter la concrétisation des contacts et des entretiens effectués en marge des trois autres journées.

Les organisateurs, en l'occurrence la société Orsaf et à sa tête M. Kameleddine Landoulsi, annoncent que cette quatrième édition veillera à relever tous les défis grâce notamment à une réorganisation de l'espace d'exposition et à un agencement plus harmonieux et plus esthétique de ses stands.

On rappellera, en outre, que le Sitap est l'unique salon spécialisé à l'international entièrement dédié à l'immobilier tunisien, un salon qui tend à promouvoir, dans une plateforme unique, l'immobilier tunisien et aux services liés.

Au cours de ses éditions successives, le Sitap n'a cessé de se développer. Lancé sur 2.500 m<sup>2</sup> en 2008, il est passé à 6.500m<sup>2</sup> en 2009 et à 10.000m<sup>2</sup> en 2010.

L'édition 2011 comptera, elle, quelque 270 stands d'expositions. 40.000 visiteurs y sont attendus. Les visiteurs se composent, principalement, de particuliers tunisiens résidents à l'étranger, mais aussi de français et d'européens désireux d'investir dans un bien immobilier en Tunisie.

Les organisateurs relèvent, en outre, que la troisième édition du Sitap s'est caractérisée par une mutation qualitative de la demande, les visiteurs venant plutôt avec une intention ferme et précise d'acheter.

A noter, enfin, que dans la conjoncture actuelle caractérisée par un ralentissement de l'activité économique en général et celle immobilière en particulier, le Sitap se présente comme une solution de choix pour faire sortir