

LE SITAP 2011 : 10-13 JUIN 2011 À PARIS

# Renforcer les liens entre les TRE et la mère patrie

**L**a conférence de presse organisée par la Société ORSAF, dont la Direction Générale est assurée par M. Kamel Landoulsi, promoteur connu par la réalisation de plusieurs programmes immobiliers au Bardo, aux Berges du Lac, à Aïn Zaghouan, Monfleury et ailleurs, a connu un succès certain.

Elle a été animée par Mme Najoua Baccouche, commissaire Général du SITAP, MM. Moncef Kooli et Tarak Chaabouni, promoteurs immobiliers de renom et a permis d'aborder des thèmes de fond dont l'ampleur des logements dits de haut standing évalués à 35.000 en cours de construction et invendus, le logement social et économique, les méthodes de commercialisation, les coûts élevés et justifiés par le prix de terrains...

## Les spécificités et les nouveautés du SITAP 2011

En 2011 ce sera la 4<sup>ème</sup> édition du SITAP, un Salon organisé selon les normes internationales en matière d'exposition : sécurité, hygiène, catalogue, signalétique, campagne de communication multimédias puissante en France, inauguration officielle, site web, badges pour le comptage des visiteurs certifié par un cabinet indépendant, aménagement standard des stands avec recherche design, sponsors officiels recours aux nouvelles technologies (visites virtuelles en 3D sur écran plasma), animation des stands, maquette expressives...

Ce qui est nouveau c'est le mixage entre promoteurs, banquiers et assureurs pour favoriser la proximité et la conclusion de contrats de vente sur place. Ce qui est nouveau, également c'est la quatrième journée d'exposition le 13 juin, jour férié en France (Pentecôte) très utile pour la conclusion de contrats après le week-end



M. Kamel Landoulsi et Mme Najoua Baccouche

des 10, 11 et 12 juin : une plus-value de 33% selon l'expérience des organisateurs de Salons En Europe.

## L'immobilier de haut standing objectif : relancer les ventes

Il y a effectivement un déséquilibre entre l'offre et la demande en matière de logements : alors que la demande porte surtout sur le social et l'économique, l'offre a tendance à se focaliser sur le haut standing dans des sites privilégiés : Berges du Lac, La Marsa, Ennasr... Certes il y a une hausse des coûts justifiée en partie par la rareté et le coût élevé des terrains, mais aussi par l'amélioration de la qualité du bâti et par la hausse des matériaux de construction, ainsi que par le caractère artisanal de nos entreprises de BTP. Toujours est-il que les TRE disposent d'un pouvoir d'achat élevé, qu'ils ont la volonté d'acquérir des logements et d'investir en Tunisie et qu'ils ont l'avantage de la parité de change Euro/Dinar.

## Les promoteurs immobiliers vont au devant des clients

Il est impératif de négocier des mutations dans les techniques de commercialisation de l'immobilier. En effet on a constaté un

changement de comportement très net des promoteurs immobiliers au niveau commercialisation et marketing : adaptation aux mutations du marché et recherche de l'efficacité. On ne vend plus des logements de luxe en 2010 alors que la concurrence bat son plein aujourd'hui avec Internet et la mobilité de la demande comme il y a quinze ou vingt ans lorsque la demande dépassait trois fois l'offre. Les promoteurs immobiliers qui ont acquis une belle expérience en matière de qualité du bâti : fonctionnalité des logements, aménagement de l'environnement et choix des sites, vont au devant de la clientèle là où elle se trouve, où elle a la volonté (et les moyens) d'acheter avec les avantages procurés par des revenus conséquents. Il faut savoir se déplacer à Paris pour les promoteurs immobiliers une fois par an au SITAP, pour exposer les logements construits et qui se vendent moins vite que prévu en Tunisie, à une clientèle de 40.000 visiteurs de TRE intéressés d'investir en Tunisie. Le temps est révolu de vendre par des petites annonces passives.

## Les banques tunisiennes et françaises se bousculent au portail du SITAP

L'ouverture de comptes bancaires, la collecte de l'épargne, l'octroi de crédits, le transfert d'argent répétitif chaque mois ou lors des grandes circonstances, la gestion du patrimoine ou du portefeuille des actifs des TRE, intéressent beaucoup d'opérateurs financiers et bancaires tunisiens et français. En effet les enjeux sont de taille. On évalue à plus de 2 milliards de DT, les transferts annuels des TRE vers la terre natale soit autant sinon plus que le tourisme tunisien.

## Les incitations du CEPEX par le biais du FOPRODEX

Depuis la 3<sup>ème</sup> session, le CEPEX a reconnu le caractère exportateur du SITAP puisqu'il permet de vendre des logements construits en Tunisie à des non-résidents, qu'ils soient Français ou Tunisiens et qu'il y a rapatriement de devises. C'est pourquoi à concurrence de 18m<sup>2</sup> de surface d'exposition et de frais de déplacement pour deux personnes par stand, il y a remboursement de 30% des frais de participation sur justificatifs après approbation d'un devis estimatif présenté avant la date d'exposition.

Ridha Lahmar

## Fiche technique du SITAP 2011

Date : 10, 11 12 et 13 juin 2011  
Lieu: Espace d'exposition Champperret Paris 17<sup>ème</sup>  
Superficie couverte : 10.000m<sup>2</sup>  
Nombre de stands : 220 modules de base de 9m<sup>2</sup> chacun  
Nombre d'exposants : 150  
Nombre de visiteurs : 40.000