



**Le Figaro**

**20 Novembre 2008**

**Journaliste : DELPHINE MINOUI (envoyée spéciale à Dubaï)**

**A Dubaï, la bulle immobilière éclate**

La crise du crédit provoque une chute brutale des prix.

Au standard, le téléphone est muet. Dans la salle d'attente, les fauteuils en cuir blanc sont vides. Assis dans son bureau ensoleillé, avec vue sur les gratte-ciel les plus impressionnants de l'ancien désert de Dubaï, Jean-Pierre Sedaghat se mord les doigts.

« Avant, je n'avais pas besoin de courir après les acheteurs. C'étaient eux qui m'appelaient directement pour investir dans un appartement, parfois les yeux fermés », se désole l'agent immobilier français, installé depuis quatre ans dans cet émirat du Golfe en plein boom, aujourd'hui rattrapé par la crise économique internationale. « Les gens sont inquiets. Ils ont peur d'investir. Et je dois me creuser la tête pour attirer une nouvelle clientèle », dit-il.

Par la fenêtre de son agence, Premium Advisory, nichée au 19<sup>e</sup> étage d'une tour ultramoderne en verre et béton, les signes sont pourtant trompeurs. Dans le ciel hérissé de grues, les ouvriers s'activent sur les chantiers en construction. À droite, côté mer, l'imposante silhouette couleur coquillage du tout nouvel hôtel de luxe Atlantis perce fièrement la brume de chaleur qui flotte sur la baie de Jumeirah.

« Les gens n'achètent plus »

Construit sur une île artificielle en forme de palmier, ce projet délirant sera inauguré ce soir, en présence de près de 2000 célébrités du monde entier, dont la chanteuse américaine Kylie Minogue et la star de cinéma Robert de Niro. À gauche, en cours de construction, la plus haute tour du monde, Burj Dubaï, nargue du haut de ses 800 mètres, les automobilistes pris dans les embouteillages quotidiens de l'avenue Sheikh Zayed. Pour tuer le temps, les conducteurs ont l'embarras du choix entre la lecture des panneaux publicitaires et celle de la presse locale qui regorgent d'offres alléchantes pour l'achat d'un pied à terre au soleil. Comme si rien ne semble arrêter la frénésie immobilière de Dubaï...

Mais la réalité est loin d'être aussi rose que la façade de l'Atlantis. Après avoir doublé en un an et demi, les prix de l'immobilier ont connu une chute de 4 % le mois dernier, selon une étude de la banque HSBC. Après le constructeur Damac, qui vient d'annoncer 200 licenciements, la compagnie immobilière Omniyat envisage de réduire ses effectifs. Certains promoteurs, comme le géant Nakheel, prévoient même de retarder pour la première fois le développement de plusieurs projets. D'autres murmurent qu'ils pourraient bien revoir leurs ambitions à la baisse, faute de financement. « Les gens n'achètent plus, les banques ne prêtent plus. C'est la panique », constate Nathalie Gillet, journaliste au quotidien d'Abu Dhabi, The National, et spécialiste de l'immobilier. D'après une étude menée par le

site realestate.com, la moitié des agents immobiliers interrogés n'ont pas vendu un seul appartement en un mois!

### Supermarchés géants

« Nous sommes au point mort », peste Dominique, vendeur auprès d'un gros promoteur, dont il préfère taire le nom. Six mois déjà qu'il rôde de halls d'hôtel en allées de supermarchés géants à l'affût du moindre client. Ce jourlà, il est venu tenter sa chance à Dubaï Mall, le plus grand centre commercial du monde qui vient tout juste d'ouvrir ses portes au pied de Burj Dubaï, et dont la surface équivaut à celle de cinquante terrains de football.

Mais les nombreux touristes, qui continuent à affluer d'Europe, d'Asie ou d'Afrique, sont plus préoccupés à se faire prendre en photo devant les requins de l'aquarium géant qu'à investir dans la pierre. « La folie des grandeurs de Dubaï, c'est à voir ! En revanche, pas question de faire des achats par les temps qui courent », souffle Carla, une Australienne de passage. « Ces trois derniers mois, je n'ai vendu que sept appartements, soit trois fois moins que d'habitude... », concède Jean-Pierre Sedaghat.

Quand il débarque, en 2002, dans cette oasis de luxe de 4 000 km

, « avec seulement 1 000 dollars en poche », le trentenaire ambitieux est aussitôt séduit par cet empire de la démesure où tout est à construire. Ex-consultant dans la finance, il flaire vite les bonnes affaires et s'improvise agent immobilier. En 2002, Mohammed bin Rashid al-Maktoum, l'émir local, vient d'autoriser les étrangers à devenir propriétaires. « Avec des avantages extraordinaires : pas de taxe foncière, et pas d'impôts sur les revenus de l'immobilier », précise Sedaghat. Et des prix largement plus abordables qu'en France. « Un F2 au soleil de 60 mètres carrés pour 150 000 euros, avec piscine, club de gym, sauna et parking, c'est quand même mieux qu'une chambre de bonne à Paris pour le même prix ! », dit-il. Quand un client n'est pas convaincu, il lui organise un « business weekend » : une visite express de Dubaï, de la piste de ski artificielle au Burj al-Arab, un hôtel en forme de voile de bateau avec robinets en or, en passant, bien sûr, par les dunes de sables où s'activent les ouvriers pakistanais.

### Promoteurs endettés

Car ici, tout s'achète sur plan. Le principe est simple : le client dépose une première avance de 5 à 10% du prix d'un appartement qui sera livré, clé en main, au bout de trois ans. Avec, parfois, draps, machine à laver et cafetière compris! L'investissement est séduisant puisque le paiement s'échelonne au fil de la construction.

Flambée de l'immobilier aidant, la plupart des acheteurs préfèrent ne pas attendre la deuxième échéance pour revendre leur bien, et s'assurent parfois des marges allant jusqu'à 100% de la valeur de départ. Certains appartements sont revendus cinq à six fois. « Les spéculateurs se sont mis à représenter près de 70% des acheteurs de l'immobilier. Ce sont ces gens-là qui sont aujourd'hui frappés de plein fouet par la crise économique », remarque Nathalie Gillet. Jean-Pierre Sadeghat en sait quelque chose. « Il ya six mois, un de mes clients a investi dans deux appartements d'une valeur de 300 000 euros chacun, en versant un premier acompte de 10% et en pensant les revendre au plus vite. Aujourd'hui, il ne trouve pas d'acheteur, les banques ne veulent pas lui prêter d'argent, et le promoteur menace de saisir ses biens », dit-il.

De leurs côtés, certains promoteurs n'ont pas hésité, non plus, à spéculer en utilisant leurs emprunts bancaires et les avances de leurs clients. Aujourd'hui, ils sont endettés jusqu'au cou. Et certains projets risquent de ne jamais sortir de terre.

« La surchauffe économique de ces dernières années était devenue malsaine. La crise devrait assainir le marché », positive Nabil Abou Alwan, responsable du marketing chez Tamweel, un institut de crédit local. Si la bulle immobilière explose, la vraie demande, dit-il, est loin d'être morte. Notamment celle venant d'expatriés travaillant aux Émirats. Mais aussi celle de ressortissants de pays voisins instables, comme le Pakistan ou l'Iran. « Je viens de vendre 56 appartements en un mois et demi à une clientèle essentiellement iranienne », se réjouit Amir Bahremand, jeune vendeur auprès du constructeur First Eastern.