



Indicateur Bertrand - Explorimmoneuf.com

Dossier spécial du 15/12/2006

Journaliste : Camille Rivier

3 QUESTIONS À JEAN-PIERRE SEDAGHAT CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER À DUBAÏ

"Les Français sont encore peu nombreux parmi les investisseurs étrangers"

Indicateur Bertrand : Pourquoi vous êtes-vous intéressé à l'investissement immobilier à Dubaï ?

Jean-Pierre Sedaghat : J'ai vécu à Dubaï et j'y ai constaté l'extraordinaire activité immobilière et la présence de beaucoup d'investisseurs étrangers, parmi lesquels très peu de Français. J'ai donc mis en place ma société, qui travaille avec les plus grands promoteurs présents dans l'émirat, pour permettre aux investisseurs, particuliers et institutionnels, européens et français en particulier, de trouver des projets immobiliers à Dubaï. L'endroit présente plusieurs avantages pour les investisseurs privés : les taxes foncières sont pratiquement inexistantes et les revenus de l'immobilier sont nets d'impôts, à condition d'être résident. Cette dernière condition est réalisable et les promoteurs avec lesquels je travaille proposent par exemple à leurs acheteurs étrangers un visa de résident de trois ans renouvelable par la suite.

I. B. : Les prix sont-ils très élevés, en particulier dans les secteurs les plus prestigieux, comme les Palmes ?

J. -P. S. : Comme toutes les villes, Dubaï possède plusieurs secteurs dont les prix varient. Dans l'agglomération, on peut trouver des logements de très bon standing, dans les quartiers centraux, où les prix d'un 3-pièces se situent entre 500 000 et 600 000 €. Il s'agit de complexes résidentiels haut de gamme, avec piscine, salle de sport, jardins, etc. Sur les Palmes, les biens s'adressent à des catégories sociales plus aisées et un appartement dans une résidence avec vue sur mer, plage privée, voiturier, etc., tourne autour du million d'euros. Quant aux villas, elles peuvent se négocier entre 5 et 10 millions d'euros. Notre société peut proposer des biens dans toutes les catégories : du grand studio de 60m² qui démarre à 150 000 €, dans des immeubles de bon standing de l'agglomération, à la résidence de luxe située sur l'une des îles de The World par exemple.

I. B. : Quelles sont les motivations des investisseurs ?

J. -P. S. : Nous proposons des biens en Vefa (Vente en l'état de futur achèvement) qui, dès qu'ils sont livrés, trouvent des locataires et voient leur valeur augmenter considérablement. Côté patrimonial, le rendement de la pierre à Dubaï tourne autour de 14 % annuels. Nous avons même revendu une villa au bout de trois ans avec une plus-value de 130%! Quant au marché locatif, il fait l'objet d'une forte demande et les loyers, élevés, permettent une rentabilité locative annuelle comprise entre 8 et 12 %. Les problèmes d'impayés sont rares car la majorité des biens proposés par les agences sont loués par les grandes entreprises au semestre ou à l'année, celles-ci les mettant ensuite à disposition de leurs salariés.