



Le Nouvel Observateur - <http://hebdo.nouvelobs.com/>

Dossier spécial N°2281 SEMAINE DU JEUDI 24 Juillet 2008

Journaliste : Natacha Tatu

Le nouveau monde (1)

Dubaï, paradis de la spéculation

En 2008, une nouvelle géographie économique se dessine avec un transfert de capitaux sans précédent à l'échelle de la planète, des anciens pays développés du Nord vers les pays émergents du Sud (Chine, Brésil, Golfe...). Visite guidée à Dubaï, avec un couple de Français venu tenter sa chance dans ce bout de désert devenu le lieu de toutes les folies immobilières

Arrivés la veille, les visages collés au hublot de l'avion, Patrick et Sophie ont été soufflés : d'abord ils ont vu le long de la baie les trois immenses îles artificielles en forme de palmiers de Palm Island, avec leurs centaines d'immeubles de luxe et de villas, puis au loin le puzzle géant des 300 îles - artificielles, aussi - du World, reproduisant sur 60 kilomètres carrés la Terre et ses continents; enfin ils ont aperçu le Burj al-Arab, le fameux hôtel en forme de voile, le plus luxueux de la planète avec sa piste d'hélicoptère sur le toit. A peine arrivés, ils se sont fait photographier à côté des télésièges de la piste de ski - artificielle, toujours. Sans ce lourd attaché-case noir bourré de documents, à les voir dans le hall de ce luxueux complexe plein de riches touristes russes, on pourrait les prendre pour un couple de vacanciers ordinaires... Mais non ! Patrick et Sophie - ce ne sont pas leurs vrais noms - ne sont pas là pour profiter des piscines réfrigérées et des golfs manucurés, mais pour placer leurs économies. Dans leur bas de laine, un capital total de 200 000 euros qu'ils s'apprêtent à investir dans l'immobilier... Ils n'ont rien dit de leur voyage à leurs proches, par peur des sarcasmes. Mais ils acceptent volontiers qu'on les accompagne : «Nous ne faisons rien d'illégal; on ne vient pas cacher de l'argent. On essaie juste de valoriser notre patrimoine.»

Mais comment diable se sont-ils retrouvés là, dans cet empire de la démesure, en proie à toutes les folies ? Nos deux commerçants de La Rochelle n'ont pas vraiment le profil des «people», tels Brad Pitt ou Richard Branson, qui se sont payé une île du World. Mais ils sont convaincus d'avoir trouvé la martingale. Le système ? On achète sur plan des appartements à construire dans trois ou quatre ans, avec une mise de fond minimale, 10% du total environ. Puis on revend, plus cher, trois mois plus tard. Ils espèrent doubler rapidement leur mise : quatre appartements dans six mois, puis huit peut-être. Ils ont entendu parler de rendements fabuleux, jusqu'à 100% de retour sur investissement en un an, sans taxes. La flambée des prix et la promotion immobilière ont transformé Dubaï en un Monopoly géant. C'est même devenu le sport national. «Tout Dubaï est conduit par la spéculation, constate Carolyn, une jeune Chinoise décoratrice d'intérieur. Dans les dîners, on ne parle plus que de ça.» Un peu sonnés par la chaleur, la fatigue et le trac, nos deux quadragénaires attendent Jean-Pierre Sedaghat, leur conseil en investissement, contacté sur internet. Ce jeune Français, à la tête d'IAD Consulting, organise des «business week-ends» avec tour de la ville et rencontre de promoteurs. Le plan sur les genoux, Patrick entoure avec application les quartiers censés être les plus prometteurs. Difficile à mesurer : pour

l'instant, des deux côtés de ces autoroutes à quatre voies flambant neuves, il n'y a rien d'autre que des dunes de sable. Enthousiaste, Jean-Pierre Sedaghat projette ses clients dans un futur tout droit sorti d'un roman de science-fiction. Ici, dans quelques mois, une tour de 800 mètres, la plus grande du monde, deux fois l'Empire State Building; là, un hôtel sous-marin qui permettra de jouer au capitaine Nemo. En 2010, un immeuble tournant dont les habitants feront pivoter leur appartement au son de leur voix. Le plus grand aéroport du monde en 2015. Nous voilà maintenant dans le futur Dubaïland, le plus grand parc d'attractions du monde. A quelques kilomètres, le projet de Dubaï Sport City, entièrement dédié au sport avec ses trois stades géants de 60 000 places. Sans oublier Internet City, Media City, Financial City, qui pousseront demain dans ce désert. On en a le tournis : «Si vous n'aimez pas les superlatifs, ne venez pas à Dubaï» ! s'enflamme Jean-Pierre Sedaghat. «Pour l'instant, il n'y a quand même pas grand-chose...», murmure Patrick.

Et dire que le premier immeuble en dur, ici, ne remonte qu'à 1956 ! Derrière ce décollage spectaculaire, la «vision», comme on dit ici, du cheikh Mohammed bin Rashid al-Maktoum, l'émir de Dubaï. Stratégiquement placé, au carrefour de l'Occident, du Moyen-Orient et de l'Asie, cet ancien refuge de pirates et de contrebandiers a toujours eu une vieille tradition commerciale, mais peu de pétrole. Si les Emirats arabes unis détiennent un peu plus de 8% des réserves mondiales, presque tout est situé à Abu Dhabi, qui en contrôle 95%. «La chance de Dubaï, c'est d'avoir eu très peu de réserves pétrolières. Très vite est apparue la nécessité de trouver d'autres sources de développement», constate un expert en matières premières. Le père, le cheikh Rashid, a décidé de développer des infrastructures et de créer un environnement favorable au business. Son fils Mohammed a décidé d'aller plus loin et de faire de Dubaï «la huitième merveille du monde». Et en tout cas, le hub économique, financier et touristique de la région.

«Comme Las Vegas ou Monaco, l'émirat est géré à la façon d'une entreprise», explique Ignace Bauwens, vice-président du World Trade Center. Despote éclairé passé par Cambridge, «Cheikh Mo», comme disent ses compatriotes - «Cheikh Mak» pour les expatriés -, est un PDG hors pair ! C'est lui déjà qui avait lancé en 1986 Emirates, aujourd'hui l'une des plus puissantes compagnies aériennes au monde. «Sans ces projets, qui connaîtrait Dubaï ? constate Loïc, lui aussi conseiller en investissement immobilier. C'est du très bon marketing.»

Restait ensuite à faire venir les touristes : délires d'architectes, hôtels de luxe, golfs somptueux, centres commerciaux géants en ont fait le parc d'attractions le plus étendu et le plus kitsch du monde. «Métro, tram, autoroutes... Avant même les constructions, ils mettent le paquet à une vitesse impressionnante», constate Ignace Bauwens. Dubaï a attiré 7 millions de touristes étrangers en 2007 et vise les 10 millions en 2010, soit plus que New York ! Deuxième étape : capter les capitaux du monde entier qui vont financer le développement de la ville. Pas de taxes ni d'impôts, pas de droits d'enregistrement, un système libéral à l'état pur ! Troisième étape : créer un environnement stable et ouvert. Ici, pas d'opposition politique, pas plus que de syndicats. Mais en revanche, pour retenir les expatriés à 70% masculins, qui représentent 85% de la population, le régime tranche radicalement avec l'islam ultraconservateur de ses voisins. Dans les hôtels l'alcool coule à flots, et même si le sujet est tabou, les milliers de créatures venues de Russie ou du Maghreb prouvent que la tolérance, même teintée de la plus grande hypocrisie, va très loin. Enfin, ultime fierté de l'émir : la sécurité. Sous la charia, le moindre chapardage est puni de quatre ans de prison. Résultat : une criminalité zéro. Bien sûr «Cheikh Mak» garde la mainmise sur les leviers stratégiques. Les deux grandes sociétés de développement immobilier de Dubaï lui appartiennent.

Le boom a commencé en 2002, lorsque le cheikh a autorisé les étrangers à devenir propriétaires. En quelques mois les prix ont explosé. Depuis ils ne cessent de progresser, de 20% par an en moyenne et jusqu'à 50% dans certains quartiers. Contrairement à Patrick et Sophie, la plupart des clients ne se déplacent même pas : «Tout se fait au téléphone, il doivent se décider très vite. Ici, la difficulté c'est d'acheter, pas de vendre», explique Jean-Pierre Sedaghat. Qui investit ? La planète entière ! «Quand vous êtes iranien, pakistanais ou russe et que vous avez de l'argent à placer, l'oasis naturelle, c'est Dubaï», constate Malcolm Thorpe, directeur du futur Dubaï Sport City. Surtout que l'émirat est peu regardant sur l'origine des fonds. Les prix sont encore attractifs. Comptez 3 000 euros le mètre carré pour un bien ordinaire, mais jusqu'à 20 000 euros le mètre carré dans le Burj Dubaï.

Patrick et Sophie vont acheter deux F2 en moins de dix minutes. Leur conseiller a obtenu un tuyau. Pour ce programme, le promoteur va augmenter ses prix de 15% dans dix jours. Il faut se presser. Sur les douze appartements proposés ce matin, à 15 heures il n'en reste que trois. Le couple regarde distraitement les descriptifs. Qu'importe : ils ne verront jamais les F2 ! Ils versent 1 000 euros d'acompte en liquide. Ca y est. Les deux appartements sont à eux. «A Dubaï, on parle rentabilité, plus-value, on ne regarde pas la vue», dit Jean-Pierre Sedaghat. D'ici à l'inauguration, l'immeuble aura probablement changé trois ou quatre fois de mains. Jusqu'où cette bulle peut-elle grossir ? «Il va falloir que le marché se stabilise, reconnaît Ann Boothello, directrice du marketing de Coldwell Banker, une agence immobilière. Tous les ans on croit que c'est fini, mais ça continue !» Pourtant, le soir, les gratte-ciel achevés semblent bien sombres. Rares sont les fenêtres allumées. «La plupart de ces achats, purement spéculatifs, ne correspondent pas à une demande réelle», affirme un architecte. Patrick et Sophie sont confiants, convaincus que c'est ici que se dessine le XXI^e siècle, mais quand même : «On jugera sur le premier aller-retour.»

Natacha Tatu

Le Nouvel Observateur