

# ARNAUD MAYER : « POUR SE POSITIONNER COMME DESTINATION DE LUXE, IL FAUT DE L'IMMOBILIER DE HAUT STANDING »

Le CEO du groupe Evaco présente sa stratégie qui s'appuie à la fois sur le bon rapport qualité-prix de ses produits et sur des services personnalisés capables de rassurer les investisseurs à la recherche de placements sûrs.

**L'Eco austral :** Evaco est spécialiste des projets Real Estate Scheme (RES) ? Pourquoi ce choix ?

Contrairement aux RES, un projet immobilier IRS impose un prix de vente minimum de 500 000 dollars (371 000 euros). Or, de nombreux clients recherchent des biens immobiliers inférieurs à ce prix. Nous leur proposons donc des produits adaptés à leur budget.

Pour nos projets, nous mettons l'accent sur :

- *La situation géographique*  
Grand Baie offre une atmosphère animée avec ses magasins, ses restaurants et ses bars. Cette station balnéaire offre à nos clients des rentabilités locatives et des plus-values plus intéressantes.
- *Le rapport qualité-prix*  
Un rapport qualité-prix attractif est essentiel pour nous. Nos appartements de prestige sont vendus à partir de 11 millions de roupies (290 000 euros) et nos villas privées de très haut standing à partir de 17,3 millions de roupies (432 000 euros).
- *Des services personnalisés*  
Nos services vont de l'utilisation exclusive de notre « beach club » à un service unique d'acquisition et de gardiennage de bateaux.

**Quels sont les contrats de vente utilisés dans vos projets ?**

Tous nos programmes immobiliers sont vendus en VEFA (Vente en état futur d'achèvement), une méthode juridique de commercialisation encadrée par le Code civil mauricien, lui-même calqué sur le Code civil français. Les contrats réalisés en VEFA offrent une sécurité accrue à l'acquéreur qui se voit offrir une GFA (garantie de fin d'achèvement), soit une garantie bancaire liée à son acquisition. En cas de défaillance du promoteur, la banque prend le relais et



« Evaco ambitionne d'étendre son savoir-faire et sa vision sur l'océan Indien et l'Afrique. »

s'assure que le projet est bien terminé et le client livré selon le cahier des charges établi.

L'achat d'un bien en RES permet :

- L'acquisition en toute propriété ;
- Le permis de résidence permanent si l'acquisition est supérieure ou égale à 500 000 dollars ;
- La possibilité de revente aux étrangers ou aux Mauriciens dans la devise désirée ;
- Dès la signature du contrat et avant l'achèvement des travaux, l'acquéreur devient propriétaire du sol et des constructions en cours.

**Avec votre filiale Evaco Holiday Resorts, vous vous orientez vers la gestion locative. Quels sont ses avantages ?**

Complémentaire de la promotion immobilière, Evaco Holiday Resorts permet à nos clients d'optimiser la rentabilité de leur investissement en nous confiant la gestion de leur villa ou appartement. Elle s'assure de l'entretien du bien, de sa location à travers des séjours touristiques ou d'affaires, lorsqu'il n'est pas utilisé par son propriétaire. La flexibilité d'utilisation par les propriétaires est totale et sans aucune contrainte. Et les revenus en euros reversés tout au long de l'année. Avec ce service, les biens RES d'Evaco sont parmi les investissements immobiliers les plus rentables du pays.

Le Domaine des Alizées est une résidence hôtelière qui offre à la vente des appartements de très haut standing de deux et trois

chambres à coucher. Le site propose toute une gamme de services, allant du « lounge club » au spa tropical, en passant par un restaurant posé sur l'eau et flanqué de petits kiosques. La résidence est gérée comme un hôtel de prestige, offrant des services incomparables tant aux résidents permanents qu'aux visiteurs louant ces appartements.

**Quel regard portez-vous sur le secteur immobilier de luxe à Maurice ? Quels challenges doit-il relever ?**

Les projets haut de gamme élèvent le niveau de l'offre immobilière. À preuve, la population s'inspire de plus en plus de l'architecture des projets RES ou IRS. Positionner l'île comme une destination de luxe passe inmanquablement par des biens immobiliers de haut standing. Cela ne peut se faire sans le développement de logements, de bureaux et de centres commerciaux de très haut niveau. Le prochain défi est celui des infrastructures comme la nouvelle aéroport et la construction de nouvelles routes. Et bientôt la rénovation des stations balnéaires, dont Grand-Baie, et le développement de marinas.

Avec la crise, de plus en plus d'investisseurs recherchent des placements financiers sûrs dans des pays stables. Maurice offre des possibilités uniques. Toutefois, le promoteur immobilier doit être irréprochable sur l'accompagnement du client et le contrôle permanent de la qualité.

Evaco ambitionne d'étendre son savoir-faire et sa vision sur l'océan Indien et l'Afrique.



## MAURICE



Avec son Domaine des Alizées, à Grand Baie, le promoteur Evaco s'oriente plutôt vers un concept de résidence hôtelière qui fournit des revenus à ses investisseurs.

avec six semaines réservées au propriétaire (120 000 euros d'avantages en nature sur une villa de 3 chambres), soit une rentabilité de 10% », explique Rabin Apavou. Dans le domaine des RES, le groupe mauricien Evaco, avec sa filiale Evaco Holidays Resort propose une offre structurée permettant une optimisation des rendements locatifs. Son dernier projet, « Le Domaine des Alizées », comprend 90 appartements dont 18 avec 3 chambres. Entièrement équipés et meublés, ils sont vendus à partir de 290 000 euros. L'ensemble est géré comme un hôtel de prestige. Evaco Holidays Resort

permet aux acheteurs mauriciens ou étrangers de louer et de maintenir en état leur bien immobilier. Ce qui leur permet de percevoir des revenus locatifs pendant les périodes où ils sont absents.

Quant au projet RES « Les Lataniers bleus », à Rivière Noire, c'est un ensemble de 14 unités dont 3 appartements d'une chambre, 4 penthouses et 3 villas. Il propose de belles perceptives. Bien situé, proposant un produit soigné et surtout bien monté par des acteurs connus du marché, dix unités ont déjà été pré-vendues...

### ACHETER SUR PLAN MAIS RESTER VIGILANT

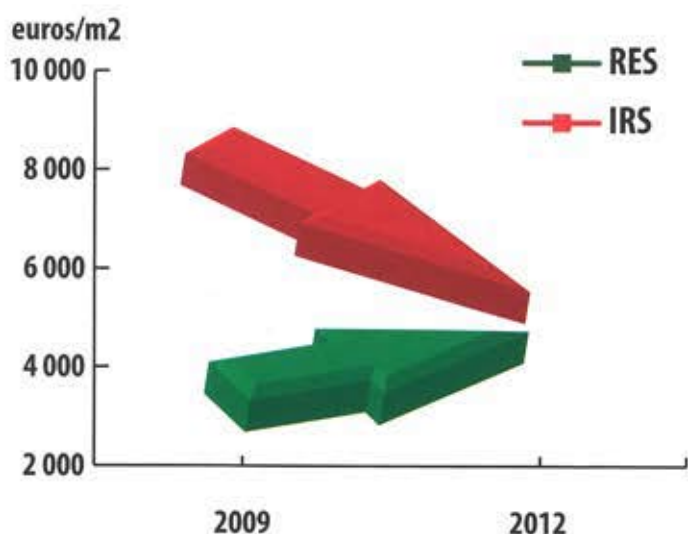
Les appartements et villas vendus sous les régimes RES et IRS le sont en général en VEFA (Vente en état futur d'achèvement), ce qui sécurise l'acheteur. En effet, avec la VEFA, le promoteur immobilier doit offrir de solides garanties à son banquier afin que celui-ci délivre à son tour la GFA (Garantie future d'achèvement) des travaux de construction. L'acquéreur a ainsi l'assurance de la réalisation du projet et donc de la livraison de son bien. Mais cela ne le met pas à l'abri d'éventuelles malfaçons, d'autant plus que la « garantie décennale » n'est pas obligatoire à Maurice même si l'on peut toujours se retourner contre le promoteur en cas de vices cachés importants. Pour éviter ce genre de problème, il est conseillé de bien s'informer sur les références du promoteur lorsqu'on achète un bien et d'exiger éventuellement certaines garanties sur le respect du calendrier (engagement sur des pénalités de retard). Un retard peut coûter cher à l'acheteur lorsqu'il a contracté un prêt bancaire.

### DES PRIX PLUS ABORDABLES

D'autres promoteurs ont fait le choix de repenser leur financement comme le projet Choisy Les Bains. « C'est peut-être la première fois où un promoteur a suivi les demandes des commerciaux. Alena a une double casquette, nous sommes à la fois promoteurs et commerciaux. Nous expliquons aux développeurs : « Voilà, la demande réclame cela, si vous faites cela, on arrivera à vendre ! », explique Rabin Apavou. Sa société assure la promotion et la commercialisation de ce programme. Ainsi, le promoteur du projet, qui avait initialement prévu 60 unités à 500 000 euros, a choisi de construire 130 unités, mais à 195 000 euros.

Le promoteur a prévu dans son business plan d'investir, en plus du foncier, sur fonds propres 100 millions de roupies (2,5 millions d'euros) pour lancer le projet. Il injecte de l'argent dans les études et permis, la construction de villas témoins et le démarrage des travaux au premier trimestre 2014. Résultat ? « Au jour d'aujourd'hui, après quatre mois de commercialisation, 30% des 130 lots proposés ont déjà été vendus », se félicite le directeur associé d'Alena.

### LES PRIX AU MÈTRE CARRÉ DES RES ET IRS SE REJOIGNENT



En 2009, le prix du mètre carré en IRS se situait dans une fourchette de 4 886 à 8 357 euros. En 2012, il avait chuté nettement et se situait entre 2 548 et 4 779 euros. Les RES ont connu le mouvement inverse. Leur fourchette de prix au mètre carré, qui était de 2 126 à 3 320 euros en 2009, est beaucoup plus large aujourd'hui en se situant de 2 133 à 4 145 euros.