



PROPERTY DEVELOPMENT SCHEME

Composer avec les fluctuations de l'économie mondiale

Depuis pratiquement un an, l'IRS et le RES ont été remplacés par le Property Development Scheme. Ce nouveau régime vise à dynamiser l'immobilier de grand luxe et les investissements directs étrangers dans le pays. Néanmoins, les nombreux soubresauts de l'économie mondiale tendent à avoir des répercussions sur le PDS.

Shareenah KALLA

SELON les dernières estimations du Board of Investment (BOI), le 'Foreign Direct Investment (FDI) est en hausse. Maurice a attiré pendant les trois premiers trimestres de 2016 Rs 10,6 milliards contre Rs 7,2 milliards pour la même période en 2015. Et le BOI précise que 60-65 % des investissements directs étrangers (IDE ou FDI en anglais) sont réalisés dans le secteur de l'immobilier. Ainsi, l'immobilier est à ce jour le domaine qui attire le plus de FDI. Ce secteur demeure le plus attrayant pour les investisseurs en

raison de ses produits diversifiés. Citons l'*Invest Hotel Scheme*, le *Smart City Scheme (SCS)*, sans oublier le *Property Development Scheme (PDS)*.

Il y a pratiquement un an, le *Property Development Scheme (PDS)* est venu remplacer l'*Integrated Resort Scheme (IRS)* et le *Real Estate Scheme (RES)*. En d'autres mots, le PDS unifie les deux anciens régimes sous une plateforme simplifiée pour des projets résidentiels destinés principalement aux étrangers.

Dans les colonnes de *Busi-*

ness Magazine, Rhoj Ramlackhan, Managing Director de Broll Indian Ocean, expliquait l'introduction du PDS, le qualifiant de «nécessaire, tant les différences de conditions étaient importantes entre l'IRS et le RES.» Il précisait que depuis l'apparition du RES en 2009, plus de 1 000 propriétés se sont vendues sous ce plan jusqu'à fin 2014 et un tiers seulement à travers l'IRS. Pour cause, les projets RES pouvaient se concrétiser sur des terrains de superficie moindre (entre 4 220,87 m² au minimum et 10 hectares au maxi-

mum) et étaient principalement situés dans des zones côtières touristiques sans contrainte d'infrastructures lourdes. De même, les RES s'accompagnaient d'une taxe d'acquisition réduite, un parmi les nombreux facteurs qui influent sur leurs prix relativement inférieurs aux IRS.

Rhoj Ramlackhan citait l'exemple de 2014, quand un produit IRS était disponible à un prix moyen de 4 875 euros le mètre carré avec des pointes de 6 242 euros le mètre carré alors qu'un projet RES était à un prix moyen



Photo : Anahita

pour plusieurs segments, notamment dans l'«affordable housing», des appartements destinés aux étrangers, des appartements pieds dans l'eau à partir de Rs 5,6 millions et des appartements de grand luxe pieds dans l'eau.

Cependant, cette loi, certes plus flexible, pose quelques problèmes. Elle permet également aux Mauriciens de devenir propriétaires d'une villa, comme le fait ressortir Sébastien Bax de Keating, directeur d'Horizon Properties. Ainsi, l'introduction du PDS ne concerne pas uniquement les investisseurs étrangers mais également les Mauriciens. Pour le directeur d'Horizon Properties, il faut désormais s'assurer que le Mauricien ait les moyens d'acheter une villa ou son terrain sans

Legris insiste que cela ne peut qu'être bénéfique au pays, par le biais notamment des taxes et droits importants perçus par l'État, l'impulsion donnée au secteur de la construction, l'emploi d'un grand nombre de personnes, la venue de compétences additionnelles et les nouvelles opportunités de business et d'investissement.

S'OUVRIRE D'AVANTAGE

Le CEO d'Alteo Properties poursuit en expliquant qu'en raison de sa petitesse et de son emplacement, Maurice doit s'ouvrir pour se développer. En d'autres mots, s'ouvrir en accueillant les étrangers mais aussi en investissant à l'étranger. Les *schemes* IRS, RES et PDS intéressent les investisseurs, surtout avec la possibilité d'obtenir un permis de résidence. «N'oublions pas que le marché européen a récemment connu quelques mouvements, et beaucoup d'étrangers envisagent une porte de sortie à travers Maurice», observe Arnaud d'Abbadie de Know House.

Pour celui-ci, en dépit des nouveaux *schemes* mis en place dans ce secteur, qui certes encouragent l'investissement, Maurice demeure «timide» à s'ouvrir. «Cela bénéficierait grandement à notre secteur si les frontières étaient plus ouvertes, mais la prudence reste de mise. Il est préférable de faire de petits pas dans la bonne direction que de grands pas dans la mauvaise.»

Les opérateurs ont le sentiment que rien n'est jamais acquis dans ce secteur et cela, au vu des fluctuations de l'économie mondiale. En effet, celle-ci fait face à une situation d'incertitudes permanente, et ce secteur a besoin continuellement de s'adapter. C'est en tout cas le sentiment de Patrice Legris. Il explique que si le marché francophone – la France, la Suisse et le Benelux – reste relativement stable au niveau de la demande, d'autres marchés comme l'Afrique du Sud, la Russie et le Royaume-Uni connaissent de vrais cycles.

«Certains positifs, d'autres moins qui peuvent s'étaler sur deux - trois ans.»

Le CEO d'Alteo Properties ajoute qu'aujourd'hui, avec les choix politiques de certaines nations, les crises chroniques, les conflits armés, les déplacements des centres de gravité de l'économie mondiale, les variations des taux de change, il est devenu plus difficile d'anticiper les succès commerciaux et les marchés prioritaires.

LE PORTUGAL, UNE MENACE ?

Ces deux dernières années, Maurice fait face à une concurrence de plus en plus féroce dans ce secteur. D'ailleurs, son plus sérieux concurrent, le Portugal, s'impose de plus en plus dans le secteur de l'immobilier. En effet, depuis 2012, le Portugal se veut être le nouvel eldorado des investisseurs étrangers. En octobre 2012, l'État européen ouvrait ses portes aux investisseurs de l'immobilier en mettant à leur disposition une série d'incitations, dont la possibilité d'obtenir la nationalité portugaise.

Arnaud d'Abbadie reconnaît que le Portugal a des offres intéressantes qui attirent les investisseurs. Et Sébastien Bax de Keating de faire ressortir que le 'golden passport' offert par le Portugal aux investisseurs étrangers est simple à avoir, mais surtout un gros atout. Néanmoins, Arnaud d'Abbadie fait remarquer que le marché mondial est très vaste et que Maurice ne doit pas cibler qu'un marché, «sinon ce secteur restera très sensible. Aucun marché ne doit être négligé ; nous avons connu sur les marchés PDS un grand engouement de la part des Sud-Africains, ou encore des Français.» Le Property Development Manager de Know House insiste qu'il y a beaucoup d'opportunités dans d'autres pays du Vieux Continent et d'Asie. Le directeur d'Horizon Properties partage le même avis et cite le marché singapourien.

En dépit des nouveaux 'schemes' mis en place dans l'immobilier de luxe, Maurice demeure timide à s'ouvrir

de 2 241 euros le mètre carré avec des pointes à 4 393 euros le mètre carré. «Une nouvelle loi était donc nécessaire pour réduire ces écarts mais aussi pour promouvoir l'investissement social de tous les promoteurs.»

LE PDS, UNE IMPULSION À L'ÉCONOMIE

Certains opérateurs sont d'avis que le PDS a contribué à relancer ce secteur. C'est l'opinion d'Arnaud d'Abbadie, Property Development Manager de Know House. Celui-ci explique que dans le cadre du PDS, il est simple de développer des projets destinés aux étrangers et cela, à des prix plus attractifs. Il ajoute que ce 'scheme' a permis à des propriétaires de terrains individuels de faire leur entrée dans un secteur longtemps réservé aux grandes entreprises.

Au vu de la situation dans ce secteur, Know House affiche son optimisme. Pour preuve, la compagnie prévoit de mettre en vente plus de 125 unités sur le marché cette année. Avec le PDS, l'agence formulera des offres

que les prix ne flambent. «Il y aura certainement une balance à trouver. Garder les prix abordables à certains endroits va être difficile.»

D'autres sont d'avis qu'il serait plus judicieux de diversifier les sources de FDI. C'est le cas de Patrice Legris, le CEO d'Alteo Properties. Pour lui, bien que l'investissement étranger dans l'immobilier représente une très forte proportion de FDI, il serait plus judicieux d'accroître la part des autres secteurs dans les investissements directs étrangers. Mais il s'empresse d'ajouter : «Cela n'empêche pas qu'on se donne tous les moyens pour augmenter ces investissements immobiliers à Maurice.» Patrice

➔ Suite de la page 61

Malheureusement, en tant que promoteur immobilier, ils ne sont pas équipés et «ce ne serait pas rentable pour nous de nous attaquer à tous les marchés en même temps.» Cependant, si les promoteurs bénéficiaient de financement et de support pour communiquer et faire de la publicité dans de nouveaux marchés potentiels, «le secteur se porterait encore mieux.»

Toutefois, dans ces environnements changeants et risqués – élections, Brexit, conflits, entre autres –, il existe des opportunités pour Maurice, comme pays de refuge offrant une certaine stabilité. L'île Maurice possède toutes les armes pour pouvoir composer avec ces fluctuations constantes grâce à son ouverture culturelle sur un bon nombre de marchés sur trois continents. «Nous pouvons naturellement passer d'un marché anglophone en Europe à un marché anglophone asiatique ou francophone africain.»

Selon Patrice Legris, cette



force, Maurice est la seule à la posséder par rapport aux destinations concurrentes comme le Portugal. Il ne faut surtout pas omettre le fait que Maurice brandit déjà 15 ans d'expérience. «C'est une assurance que nous offrons car cela fait déjà 15 ans depuis que l'IRS a été lancé. Nous avons les atouts pour attirer les investisseurs étrangers.»

Cependant, Maurice ne doit pas dormir sur ses lauriers. Selon Patrice Legris, Maurice doit conti-

nuer à travailler et préserver les atouts qui ont fait et font toujours le succès de la destination : flexibilité, crédibilité, sécurité, stabilité et attractivité. «Notre sens aigu de l'accueil et du service attire incontestablement les étrangers. De plus, nous offrons un cadre de vie agréable sur bien des points.»

Fort de cela, il est indispensable de concevoir des produits et services différents, à de hauts standards de qualité et dans les tendances de notre clientèle

internationale. C'est à ce titre, par exemple, qu'Alteo Properties a fait appel au cabinet Wilmotte & Associés, dont la réputation n'est plus à faire dans les plus grandes capitales, pour signer des demeures qui ne souffriront d'aucune comparaison dans le monde.

«Il est important de positionner Maurice comme une destination de choix, exclusive et offrant toute la sécurité nécessaire.» Pour Patrice Legris, c'est aussi un des points de différenciation avec le Portugal. Il estime que Maurice gravite dans un environnement très compétitif au niveau national mais plus encore au niveau international ; il faut donc proposer un produit qui plaît et qui est perçu comme plus attrayant que celui de nos concurrents et offrir en même temps un service remarquable, «sinon nous serons en dehors du marché.» Pour Arnaud d'Abbadie, Maurice est souvent mis en avant comme une destination touristique à l'étranger, mais pas assez comme une destination d'investissement.

Horizon Properties

Gestion de plus de 80 appartements et villas

HORIZON Properties a démarré ses activités en 2008 comme une agence de location de villas ; le but était de faire vivre aux touristes des vacances 'à la mauricienne', tout en prenant pleinement avantage de tout ce que notre île a à offrir. C'était la première étape d'une vision intégrée où Horizon Properties se positionnerait comme un des acteurs importants dans le secteur de l'immobilier à Maurice, tant dans le développement de projets immobiliers résidentiels que dans la gestion immobilière et locative – répondant à tous les besoins des propriétaires de résidences secondaires, sous un seul et même toit. Horizon Properties compte aujourd'hui plus de 50 employés dans le domaine de la gestion immobilière, et près de 70 en comptant ses filiales. La compagnie



assure actuellement la gestion de plus de 80 appartements et villas repartis sur 8 sites différents. Son principal pôle d'acti-

té demeure la gestion locative à court - long terme, même si son pôle immobilier prend de l'essor cette année.

Know House

Une offre immobilière diversifiée

Know House est une filiale du groupe DLB Construction qui existe depuis plus de 25 ans. À ce jour, la compagnie a livré plus de 400 unités à travers l'île et est un des leaders des appartements situés en front de mer. Depuis quelque temps, Know House propose une offre diversifiée où tout le monde y trouve son compte : un appartement pieds dans l'eau à partir de Rs 5,6 M, une petite villa à Pereybère à Rs 5,9 M, un appartement à 300 mètres de la plage pour les étrangers ou un appartement de luxe pieds dans l'eau (fully furnished) à partir de Rs 11 M.

**Votre projet de construction est régi par le
« PDS – Property development Scheme »**

**Vous avez besoin de souscrire une
Assurance décennale / Inherent Defect Insurance**

APAVE INDIAN OCEAN LTD, votre **PARTENAIRE PRIVILEGIE** dans la maîtrise des risques techniques, humain et environnementaux vous propose la mission de :

CONTROLE TECHNIQUE REGLEMENTAIRE DES CONSTRUCTIONS

Cette prestation a pour mission de réaliser **un contrôle tierce partie** des bâtiments, demandé par les assureurs **dans le cadre de l'obtention de la Garantie Décennale (Inherent Defect insurance)** et visant à **prévenir les aléas techniques** susceptibles de compromettre la solidité achevée et éventuellement l'étanchéité de la construction (si faisant partie de la couverture d'assurance décennale mise en place).

La prestation porte sur la solidité des ouvrages et éléments suivants, concernés par la couverture d'assurance décennale :

- Ouvrages de fondation
- Ouvrages d'ossature primaire destinés à supporter les charges et à les transférer au niveau des fondations
- Ouvrages d'ossature secondaire destinés à supporter les charges liées aux éléments constitutifs du clos et couvert du bâtiment
- Fixations des éléments constitutifs du clos et couvert et solidité de ces mêmes éléments
- En option – Les ouvrages de clos et de couvert vis-à-vis de l'étanchéité

Notre équipe commerciale reste à votre disposition pour plus renseignements.

- Catherine Lemiere – Sales & Marketing Manager- Email: Catherine.lemiere@apave.mu – Tel: 5476 0238
- Varoon Seewooram – Sales Executive – Email: v.seewooram@apave.mu – Tel: 5476 0230
- Annabelle Darga – Sales Executive – Email: annabelle.darga@apave.mu – Tel: 5476 0237

Barnes (Maurice)

Des villas à partir de 420 000 euros

BARNES International Realty est un groupe international d'immobilier de luxe avec 60 bureaux à travers le monde. Barnes (Maurice) a ouvert son premier bureau à Grand-Baie en 2015. Aujourd'hui, il compte quatre bureaux à travers Maurice, où sont offerts tous les services se rapportant à l'immobilier de haut standing. Barnes (Maurice) est constitué d'une trentaine d'employés et d'une dizaine de consultants.

Pour Outi de Falbaire, directrice associée de Barnes (Maurice), depuis l'introduction du PDS (*Property Development Scheme*), ce segment de l'immobilier est très actif. «*Nous prévoyons que plusieurs nouveaux projets prendront forme en 2017 et la demande pour l'acquisition par les étrangers demeure constante.*



Le choix de biens est bon. Nous avons des biens à partir de 420 000 euros pour des villas exclusives imaginées par des architectes de renom», dit-elle.

Par ailleurs, la directrice associée de Barnes (Maurice)

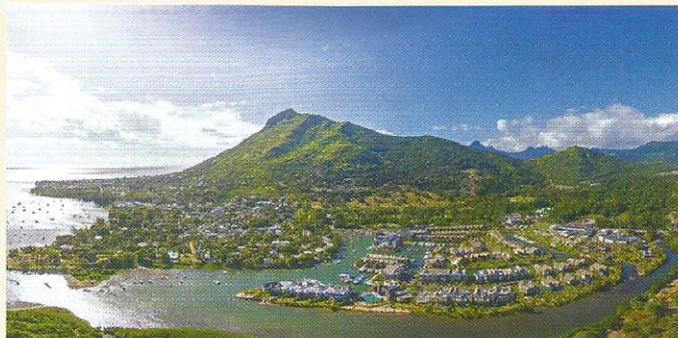
prévoit que les élections en France auront des répercussions sur les acquisitions PDS. En effet, la France demeure le principal marché pour ce segment si l'on excepte la Suisse et la Belgique.

ENL Property

À l'avant-plan du développement dans la région de Moka

LE GROUPE ENL, l'un des plus grands groupes mauriciens, a lancé son pôle de développement immobilier – ENL Property – en 2007, engageant ainsi le groupe dans plusieurs développements résidentiels. La compagnie compte à son actif des réalisations immobilières d'envergure telles que les IRS et PDS de Villas Valriche, La Balise Marina et St. Antoine Private Residence, mais aussi le développement depuis quelques années de la région de Moka au travers de réalisations à succès telles que Bagatelle Mall of Mauritius, le plus grand centre commercial de l'océan Indien, Les Allées d'Helvetia, Vivéa Business Park ou encore Kendra. Elle s'attaque désormais à la phase de modélisation de la smart city de Moka.

Le champ d'action de ENL Property va de la conception à la réalisation de projets, incluant le



master planning, l'obtention des permis, l'arpentage, la gestion des étapes, la construction ainsi que la communication, le marketing et la vente. Le promoteur immobilier a décroché une franchise internationale réputée : Sotheby's International Realty, le plus grand réseau immobilier de luxe et d'agents immobiliers spécialistes des propriétés de standing.

À ce jour, les développements résidentiels sont pour la plupart destinés à une clientèle étrangère.

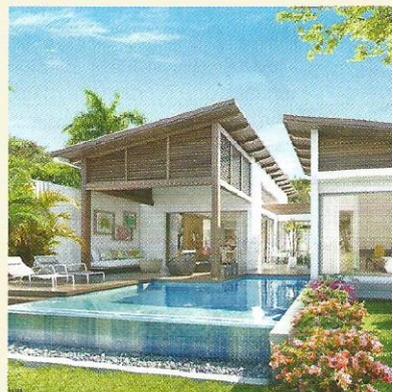
Aux Villas Valriche, plus de 90 % des 160 parcelles initialement libérées ont été vendues et construites. Alors qu'à La Balise Marina, 75 % des propriétés ont été vendues et livrées. St Antoine Private Residence a reçu sa lettre de PDS et est en cours de commercialisation de la phase.

Par ailleurs, ENL Property lancera dans quelques jours à Helvetia, la première phase résidentielle de la smart city de Moka.

Anbalaba Village

L'art de vivre à la mauricienne

Sur une colline dominant le lagon du village de pêcheurs de Baie du Cap, dans le sud-ouest de l'île, tout près de la célèbre montagne du Morne, sur un terrain de 15 hectares, Anbalaba proposera à la fois de grandes villas, des maisons, des appartements et des terrains à bâtir. Baptisé Anbalaba Village, ce nouveau village permet de découvrir «*l'art de vivre à la mauricienne*». Anbalaba Village englobe



restaurants, magasins, supérettes, boat house, Pool & Spa club, kids' club, un apart-hôtel, une fondation, une pépinière, une grande halle pour les produits locaux ou événements culturels... Tous les équipements et services nécessaires à un confort de vie complet. Toutes les activités sportives sont en lien avec le lagon comme le stand-up paddle, le bateau, la pêche, la plongée, le kite surf, mais encore de splendides golfs et des randonnées en montagne tout autour de cette région belle et sauvage entre mer et montagne.

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

OBJET PDS - ACQUISITION OUVERTE AUX ETRANGERS



O' SOLEY - GRAND BAIE

Opportunité d'investissement rare à deux pas de la plage

O'Soley se trouve à quelques minutes de marche seulement de la mer et du centre animé de Grand Baie. La résidence propose 14 duplexes et 7 penthouses de 3 chambres. L'agencement des résidences, séparées par des allées de verdure, assure une parfaite intimité à tous et, à chaque duplexe un jardin privatif. Penthouse à partir de 16.000.000 Rs et duplexe à partir de 18.000.000 Rs.

Pour plus d'informations et visiter le site, contactez **BARNES International Realty**

Bureau: 263 3069 - Jerome Espitalier-Noël 5494 4992 - Lina Podence 5903 9741 - Sacha Bouic 5423 0340
mauritius@barnes-international.com

K
know-house

O'Soley

GRAND BAIE • ILE MAURICE

WWW.BARNES-INTERNATIONAL.COM



Richard Haller (Managing Director, Pam Golding Mauritius)

“REAL-ESTATE FDI WI

After the tremendous increase in 2016, Richard Haller expects a decrease in the Foreign Direct Investment (FDI) this year. The Managing Director of Pam Golding Mauritius also thinks that Portugal is not a threat for Mauritius.

BUSINESSMAG. Since the replacement of the IRS/RES by the PDS, how is the sector doing?

The market continues to operate without much change. The IRS/RES terminology being replaced by that of PDS does not make much difference to the clients. Most importantly, the prospect of permanent residency by purchasing over USD 500,000 remains and is important for certain key markets. What has made PDS easier for developers is the recent removal of the mandatory sale of 25% of units in PDS to Mauritian citizens.

BUSINESSMAG. The BoI announced an increase in FDI, particularly in the real estate sector...

My feel is that 2016 was a good year for real-estate FDI, with a significant boost from the Mont Choisy le Parc IRS development in Grand Baie, where Pam Golding International has sold over 200 units totalling over Rs 8 billion in sales values. A number of these were converted to title deed in 2016.

BUSINESSMAG. According to you, how will this sector perform in 2017?

My estimate is that FDI will decrease in 2017, as compared to 2016. As mentioned above, I believe 2016 was an outlier in good performance. I expect 2017 to be somewhat lower. However, there are so many factors that can impact the market; it's difficult to speculate so early in the year.

BUSINESSMAG. Can we say that this sector will become one of the pillars of our eco-

nomy in the future?

I would say that the real estate sector is already an important pillar of the economy driving FDI into Mauritius. Also, off the back of real-estate sales, there are experienced and talented individuals spending time or settling in Mauritius. This is important in that it contributes to a growing knowledge economy.

BUSINESSMAG. Moreover, in your opinion, is it dangerous for an economy to attract more FDI through the real estate than other sectors?

Having too much reliance on any one sector is risky for the economy. From what I can see from the BOI's strategy is that they are supporting a more diverse economy, which spans a number of sectors. This aims to reduce the risk on the economy by being too reliant on any one sector of the economy, for instance real estate.

BUSINESSMAG. Some operators in this sector argue that this IRS/RES segment could bring a new dynamism to the national economy by giving these owners a residence permit.

One of the founding principles of the real estate sector for foreigners has been to provide a Mauritius residence permit. This creates a sense of comfort for clients.

BUSINESSMAG. Do you think that Mauritius is not enough open to foreigners?

I think that the segmentation

of the market between Mauritius citizens and foreigners is a sound principle, and this prevents the Mauritius citizens from being outpriced of the market. It is very difficult to compete with purchasers who have Euro and USD purchasing power. If the entire market was open to foreigners, the natural effect would be the driving up of pricing in the local, due to an increase in demand. Those with weaker purchasing power then get priced out of the market. My opinion is that the gradual relaxation of market rules, as we have now seen in the G+2 legislation, is the correct way to slowly open the market.

«THE REAL ESTATE SECTOR IS AN IMPORTANT PILLAR OF THE ECONOMY DRIVING FDI INTO MAURITIUS»

BUSINESSMAG. Portugal is increasingly taking a lead in this sector. Your impressions?

The Portugal Golden visa program has been very successful in attracting FDI into the country. The main driver behind clients purchasing via this program is the ability to get EU residency, and then ultimately Portuguese citizenship. The main markets have been the Chinese and South Africans. This appears to have slowed somewhat given the decision for Britain to leave the EU. I don't see Portugal as a threat to Mauritius as each program appeal to different objectives and, in essence, different buyers.

BUSINESSMAG. How can Mauritius differentiate itself from these competitors in this sector?

I don't believe that Mauritius has to differentiate its program, or compare it to those such as Portugal. What I believe should be focused on is the improvement of value-add, for those purchasing in Mauritius. When I say value add, I refer to infrastructure improvements and continuing to add world-class facilities and infrastructure in Mauritius.

So, the reasons to visit, buy or reside in Mauritius become stronger. Coupled with this, the continued attention on attracting business investors and corporations to be based in Mauritius as the gateway to Africa further supports the real-estate market both in sales for FDI as well as rentals within the entire property market on the island. The rental market is a good vehicle to allow funds to filter down to local home owners and investors.

BUSINESSMAG. Returning to the IRS/RES/PPS sector. Have customer requirements changed?

No, I don't see that customer requirements have changed substantially. The important principles such as location, quality and reputation continue to be paramount to clients. As with all markets, customer requirements adapt and the products on offer need to adapt to those shifts.

L DECREASE IN 2017”



BUSINESSMAG. Mauritius is particularly attractive to investors in Europe. Will the situation in France and the Brexit have an impact on the IRS/RES/PDS sector in Mauritius?

The social uneasiness currently being experienced in France and some other countries in Europe do have an impact on the amount of French and Europeans buying in Mauritius. Similarly with South Africans purchasing on the island, Mauritius is considered one of the conflict-free countries and therefore appeals to those looking for a feeling of greater security and safety.

«TO DIFFERENTIATE FROM COMPETITORS, MAURITIUS SHOULD FOCUS ON INFRASTRUCTURE IMPROVEMENTS AND CONTINUE TO ADD WORLD-CLASS FACILITIES»

BUSINESSMAG. Do you think Mauritius should diversify these markets?

Pam Golding International continually looks at possible new markets. However the main markets remain France, rest of Europe and South Africa. The markets of China and India may become more important, but this will only happen off the back of government policies and legislation. Once it becomes important and attractive for Chinese and Indians to reside in Mauritius, only then will the real-estate market develop for those nationalities.