

Résidence permanente

IRS : les résidents « part-time »

■ Le concept de *Integrated Resort Scheme* (IRS), légal depuis 2002, est un moyen pour les étrangers de devenir des résidents mauriciens, en faisant l'acquisition d'une résidence dans une des zones IRS de l'île. L'investissement minimal est de US\$ 500 000 pour une telle acquisition.

Les résidences des projets IRS Les Villas à Bel-Ombre dans le Sud et Anahita dans l'Est devraient être livrées à la fin de l'année 2007 d'après le calendrier établi par les différents promoteurs. Le démarchage de la clientèle a déjà commencé, ce qui permet — en plus des études de marché — de se faire une idée du profil d'une partie de ces futurs résidents.

Les promoteurs de Les Villas ont déjà débuté leur campagne de marketing auprès de la clientèle de deux hôtels haut de gamme de la zone du futur IRS. Ce sont en majorité des visiteurs qui n'en sont pas à leur premier séjour et qui connaissent donc déjà Maurice, indique Timo Geldenhuys, *sales and marketing director* pour le projet. La clientèle potentielle qui a montré de l'intérêt jusque là, précise-t-il, vient surtout d'Afrique du Sud, de France et du Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, d'autres pays d'Europe, ainsi que de La Réunion. « *Ce sont évidemment des personnes qui disposent de moyens financiers suffisants pour faire ce type d'acquisition en résidence secondaire* », remarque le responsable des ventes au sujet de ces clients, « *Et elles ont une expérience dans l'investissement immobilier* ».

Le projet Anahita, dont 70 premières résidences ont été vendues, hier, attire principalement une clientèle britannique, sud-africaine, et quelques Français, indique Nicolas Vaudin, *General Manager* de CIEL Properties, promoteur du projet. « *Ce sont des personnes venant de professions libérales ou des directeurs d'entreprises, dont quelques retraités* », précise-t-il.

Même constat pour Les Villas : l'intérêt vient de

un permis de résidence est certainement un facteur de motivation, estime Timo Geldenhuys, mais d'après l'interaction avec cette clientèle potentielle, ce ne serait pas le facteur principal. Ce qui les intéresserait surtout, selon lui, c'est d'avoir un coin à eux dans une île Maurice qu'ils connaissent déjà ; une île tropicale dans laquelle ils pourront se rendre de temps en temps, quand ils le veulent. Un pays disposant d'une stabilité politique et où ils trouveront une structure de sécurité et des prestations médicales correctes en cas de besoin. Un constat qu'on retrouve dans les propos de Nicolas Vaudin : la plupart des clients potentiels seraient des personnes qui aiment Maurice ; d'autres verraient dans leur acquisition un placement à long terme dans un pays connu pour son tourisme haut de gamme.

La facture à payer est aussi « haut de gamme ». Chacun de ces deux projets implique des milliards de roupies d'investissements. Avec un retour attendu... Les Villas par exemple lancera d'abord une première phase de 129 villas, sur un total de 286. Des maisons luxueuses, sur des terrains de 500m² à 2 500m² situés sur les pentes des collines de la région de Bel-Ombre. Non loin de la mer, du golf de 18 trous qui participe au cachet du projet, et du château/restaurant de Bel-Ombre. Superficie totale du golf et de la zone résidentielle : 200 hectares. Prix annoncé des propriétés : de US\$ 600 000 à US\$ 1,6 millions, selon les caractéristiques. Une acquisition qui donne aussi un accès à l'immense domaine de Valriche dans les montagnes avoisinantes, au club de golf, à une plage privée et ses activités nautiques, et à l'accès aux hôtels 5-étoiles voisins Le Telfair et Héritage avec des tarifs préférentiels pour certains services.

Tout est fait donc pour offrir aux acquéreurs les prestations « 5-étoiles » auxquels ils sont habitués, mais dans leur propres petit domaine