

# L'Éco austral

LES **IDÉES** ET LES **HOMMES** DE L'OCÉAN INDIEN

12 | **RÉUNION/MAURICE**

**Une très grosse croissance en vue pour le groupe UBP**

14 | **MADAGASCAR**

**Star et Coca-Cola : les dessous d'un divorce**

25 | **RÉUNION**

**DOSSIER FORMATION ET EMPLOI. L'heure est à l'innovation**



## MAURICE LE NOUVEAU SOUFFLE DE L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

**PATRICE CHAN-SUI-KO**  
CEO DE VERDANT GARDEN



VERDANT GARDEN



Au coeur de l'île Maurice,  
À proximité de Moka et Ébène



## La nature au coeur de la vie urbaine

Situé dans un environnement verdoyant, dans les alentours de la cybercité d'Ébène, Verdant Garden offre, au cœur même de l'île Maurice, un écosystème contemporain enrichi de nouvelles expériences.

À proximité des services essentiels tels que les hôpitaux, écoles et centres commerciaux et axé sur un mode de vie moderne et durable, Verdant Garden, avec ses vues sur la nature ambiante, privilégie un cadre de vie qui harmonise le bien-être, la vie en communauté et l'esprit urbain, tout en mettant en valeur l'accessibilité, le design intérieur et le confort.



5000m<sup>2</sup>  
de jardins



Clubhouse  
et piscine



Piste de jogging  
et centre de fitness



Service de  
conciergerie

12<sup>ème</sup> Etage, Tower 1, NeXTeracom, Rue du Savoir, Cybercity, Ebène, Ile Maurice

T. 5259 3088 • E. [marketing@verdaeon.mu](mailto:marketing@verdaeon.mu) • W. [www.verdant-garden.com](http://www.verdant-garden.com)





Situé au cœur de la smart city de Côte d'or Data Technology Park, Verdant Garden sera constitué de cinq blocs de 350 appartements et de quatre blocs de bureaux.

© Droits réservés

## MICHEL & PATRICE CHAN SUI KO, « VERDANT GARDEN » : « Nous proposons un produit de vie et d'investissement »

NeXTeracom, le leader du marché des bureaux à Maurice, lance son premier projet de résidence, baptisé « Verdant Garden ». S'ils visent clairement la clientèle locale, Michel Chan Sui Ko et son fils Patrice s'intéressent également aux marchés régionaux et aux 2 000 étrangers déjà titulaires d'un « Premium Visa ».

Propos recueillis par Jean-Michel Durand - jeanmicheldurand@ecoaustral.com



Michel Chan Sui Ko, Chairman du groupe Nexteracom : « Verdant Garden répond aux attentes d'un marché qui est traversé par de profondes et durables mutations démographiques et économiques. »

Photo : Davidsen Arnacheillum

**L'Éco austral :** Vous êtes connu pour être un spécialiste des espaces bureaux. Qu'est-ce qui a poussé NeXTeracom à lancer le projet d'appartements « Verdant Garden » ?

**Michel Chan Sui Ko :** Même si nous sommes indubitablement le leader du marché des bureaux dans l'île, nous sommes déjà sortis de notre « zone de confort » en lançant, en 2015, *Avalon*, le premier programme RES autour d'un golf de 18 trous. C'est un succès. Mais il est vrai que la covid-19 a changé la façon de travailler dans les entreprises et donc d'envisager les espaces bureaux. Le *work from home* - le télétravail - nous a obligés à repenser notre *business model*. D'où l'idée de lancer notre premier projet de résidence : *Verdant Garden*. C'est notre filiale Verdant Garden Ltd, avec à sa tête mon fils Patrice, qui est en charge de ce projet.

Il répond aux attentes d'un marché qui est traversé par de profondes et durables mutations démographiques et économiques. La nouvelle génération n'est pas pressée de fonder une famille, elle préfère construire sa carrière professionnelle. N'ayant souvent pas l'intention d'acheter une maison de sitôt, elle se tourne de plus en plus vers les appartements. À l'autre bout de la chaîne, on retrouve les seniors. Leurs enfants ne vivant plus avec eux ou étant à l'étranger, ce n'est pas évident pour des couples âgés de s'occuper d'une grande maison, de sa cour, du nettoyage, des rénovations, de la sécurité, etc. En plus, nos aînés voyagent beaucoup, l'appartement est donc, là encore, la solution idéale.

**Pouvez-vous nous présenter votre projet ?**

**Patrice Chan Sui Ko :** Situé au cœur de la smart city de Côte

## Un acteur solide

En quatre décennies, le groupe NeXTeracom est devenu le leader dans les espaces bureaux à Maurice. Il a construit 12 bâtiments dans l'île : sept à Ébène et cinq à Port-Louis, pour un total de 188 000 mètres carrés d'espace bureaux. Ces immeubles sont devenus emblématiques de la mutation socio-économique de l'île. Malgré la covid-19, il a bâti deux bâtiments à Ébène : le *Nexsky*, un immeuble de seize étages de 33 000 mètres carrés, et *Allianz Tower*, un bâtiment de sept étages de 15 200 mètres carrés.

d'or *Data Technology Park*, Verdant Garden sera constitué de cinq blocs de 350 appartements et de quatre blocs de bureaux. La construction des deux premiers blocs résidentiels de 156 appartements a débuté en juillet et se terminera fin janvier 2024. Le troisième bloc sera mis en chantier un mois après. Le coût du projet est de cinq milliards de roupies (111 millions d'euros). *Verdant Garden* bénéficie de la vente en état futur d'achèvement (Vefa) garantie par la Mauritius Commercial Bank (MCB). Elle nous a demandé la garantie collatérale de notre holding NeXTeracom afin d'être exclue de la clause de réservation minimale. La MCB a aussi délivré la garantie future d'achèvement (GFA) des travaux de construction. L'acquéreur a ainsi l'assurance de la réalisation du projet et donc de la livraison de son bien. C'est la meilleure garantie que les acheteurs puissent obtenir !

### Quelle est votre grille tarifaire ?

**Patrice Chan Sui Ko :** Un appartement d'une chambre à coucher coûte 5,5 millions de roupies (123 400 euros), celui avec deux chambres est de 7 millions de roupies (155 000 euros). Quant à un appartement de trois chambres, son prix est de 10 millions de roupies (222 200 euros). Il faut noter que nos clients peuvent bénéficier d'une structure financière que nous avons mise en place avec des banques. Ils n'auront qu'à verser 20 % du prix de vente. Un prêt échelonné sur quinze ans, avec un taux d'intérêt de 3,25 %, permettra de

couvrir les 80 % restants.

**Votre produit semble séduire car à peine lancé, il enregistre un taux de réservation de 60 %. Comment expliquez-vous cela ?**

**Patrice Chan Sui Ko :** (*rires*) En fait, c'est plutôt 85 % vendus pour la phase 1. Et on est à environ 30 % vendus pour la phase 2 ! Donc, oui, on est très satisfaits de la réaction du marché.

### Qu'est ce qui explique cela ?

Dans notre métier, trois mots comptent plus que les autres. Il s'agit de l'emplacement, de l'emplacement et de l'emplacement... En anglais, *location, location and location*. Et *Verdant Garden*, qui est au cœur de la smart city de *Cote d'or Data Technology Park*, est dans une zone stratégique : le triangle Côte d'Or, Moka et Ébène. Comme toute smart city, il s'articule autour du concept *Live, Work and Play*, à savoir que tous les services essentiels comme les hôpitaux, écoles et centres commerciaux se trouvent à moins de 10 minutes. Le site est relié à trois points d'accès pour éviter les embouteillages. Le premier est le pont reliant Ébène au *bypass* (contournement) venant de Port-Louis et de Curepipe. Le second accès est proche de l'hôpital Wellkin. Quant au troisième, il sera à partir d'Ébène-Terre Rouge via un rond-point qui mènera vers le futur centre commercial de Tribeca.

Au niveau des équipements, nous pensons que nous faisons la différence. *Verdant Garden* a une piscine de 10 mètres sur 25 mètres, un club house, un centre

de fitness, une aire de jeux pour les enfants, un lounge privé, un espace barbecue, 5 000 mètres carrés de jardins et une piste de jogging qui longe la réserve de la rivière Terre Rouge. Nous n'avons pas oublié le côté écologique, un élément de plus en plus demandé par la clientèle. Ainsi nous avons fait le choix d'installer des panneaux photovoltaïques, de favoriser les éclairages LED et des capteurs de lumière. Concernant l'entretien des espaces verts, nous misons sur le compostage et la collecte des eaux de pluie. [...]

Photo : Davidseen Arnachellum



**Patrice Chan Sui Ko, CEO de Verdant Garden :** « Avec un taux d'épargne bas, une inflation qui grimpe et la dépréciation de la roupie, notre projet est une valeur refuge. »



Entourés d'un aménagement paysager créatif, les bâtiments ont été positionnés pour maximiser la ventilation naturelle et le confort thermique.

©Droits réservés

**Face à la volatilité du marché et la dévaluation de la roupie, l'immobilier reste-t-il une valeur refuge ?**

**Patrice Chan Sui Ko :** Absolument. Et avec un taux d'épargne bas, une inflation qui grimpe et la dépréciation de la roupie, notre projet est une valeur refuge. Notre pays cherche à attirer des cadres aux compétences spécialisées et pointues, en particulier dans la finance et l'ingénierie. Ceux-ci seront et sont en recherche de logements haut de gamme, proches de leur travail et bénéficiant de tous les équipements à proximité. Nos acheteurs voudront louer leurs biens. *Verdant Garden* dispose d'un système de location (*rental pool*) qui s'occupera des réparations et du nettoyage, entre autres, des appartements loués. Les acheteurs bénéficieront d'un retour sur investissement de 6 % ! N'oublions que les appartements de l'île sont désormais parmi les plus chers d'Afrique, leurs prix peuvent atteindre 5 000 dollars par mètre carré !



**Toutes les chambres sont soigneusement décorées dans un style contemporain et minimaliste.**

**Outre la clientèle locale, vous visez donc les marchés étrangers ?**

**Patrice Chan Sui Ko :** C'est vrai que nos efforts marketing étaient principalement axés sur Maurice. Nous avons aussi vendu quelques appartements et penthouses à des personnes originaires d'Afrique du Sud et de Belgique. Mais nous travaillons actuellement sur une stratégie de marketing internationale pour atteindre un marché plus large, en commençant par La Réunion, mais surtout l'Afrique du Sud. Ce pays abrite le plus grand marché du luxe en Afrique en termes de revenus, suivi du Kenya et du Maroc.

Mais en même temps, on estime que 4 500 HNWI (*High-Net-Worth-Individuals*, individus très fortunés, soit une personne disposant d'un patrimoine investissable d'au minimum un million de dollars - NDLR) ont quitté l'Afrique du Sud au cours de la dernière décennie. La plupart sont allés au Royaume-Uni, en Australie, aux États-Unis, mais aussi à Maurice.

C'est une clientèle qui connaît notre pays, qui veut y venir ou y est déjà présente. Nous nous appuyons également sur les analyses des visites de notre site internet (les utilisateurs par pays) comme le Royaume-Uni, la France, l'Inde et l'Australie, afin

de déterminer comment adapter notre stratégie.

**Plus de 2 000 étrangers sont venus s'installer à Maurice en utilisant le « Premium Visa ». Certains opérateurs ont vu certains d'entre eux demander un visa permanent et chercher à acquérir un bien immobilier. Avez-vous constaté cette demande ?**

**Michel Chan Sui Ko :** Si l'on estime que 60 % de la clientèle étrangère achète à Maurice pour investir (produit d'investissement), les 40 % restants investissent pour avoir une résidence secondaire à Maurice. On s'aperçoit que les 2 000 titulaires de *Premium Visa* sont un autre marché à considérer. C'est pourquoi nous prévoyons de rencontrer des partenaires stratégiques pour nous aider à les atteindre. L'idée est de travailler ensemble et de capitaliser sur les opportunités qui peuvent propulser notre projet *Verdant Garden* vers un public plus large, mais aussi contribuer à stimuler l'industrie immobilière à Maurice.