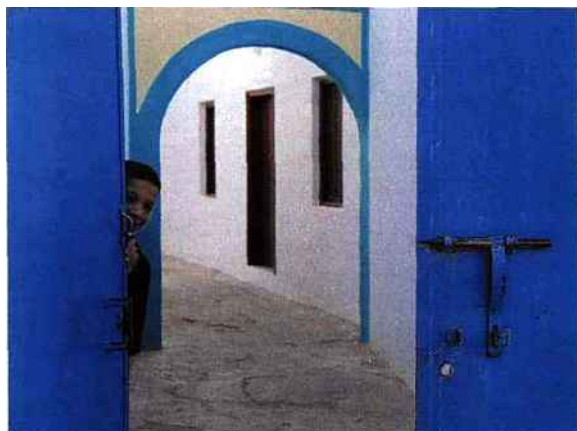


IMMOBILIER SE LOGER AUTREMENT

ACHETER À L'ÉTRANGER L'EXOTISME ET LE CHARME ONT UN PRIX

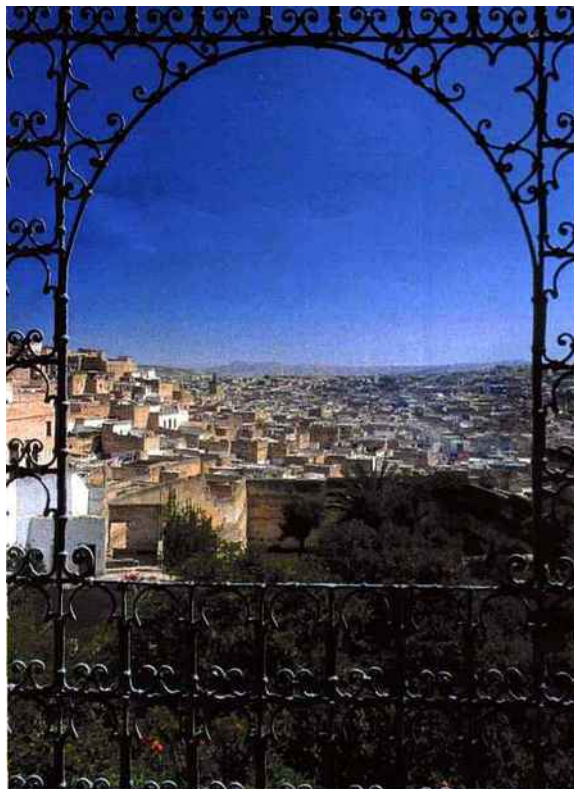
LE SOLEIL, LA MER, DES PLAGES DE RÊVE, une qualité de vie incomparable... Pour beaucoup de prétendants à la résidence secondaire, le Maroc est devenu une destination privilégiée. Le long du littoral atlantique et méditerranéen, Casablanca, Agadir ou Essaouira, mais aussi et surtout Marrakech, en retrait dans les terres, se voient assaillies par la jet-set française tombée sous le charme envoûtant du pays. Il faut dire que, malgré l'explosion du marché immobilier depuis quatre ou cinq ans, les prix n'ont pas encore rejoint ceux des stations chics espagnoles, françaises ou italiennes. Mais cela ne saurait tarder. « *Le prix des logements économiques est maîtrisé, mais l'habitation haut de gamme a beaucoup augmenté ces dernières années, surtout dans les grandes villes comme Casablanca où ils ont presque doublé en deux ans* », indique Samir el-Chammah, le président du Smap Immo, Salon marocain qui se tient chaque année à Paris et qui a reçu 41 000 visiteurs au printemps dernier. Résultat, quelle que soit la ville, le prix d'un bien haut de gamme se situe en moyenne à 350 000 euros. C'est le cas à Marrakech, la fameuse « Perle du Sud », où les valeurs ont été multipliées par trois ou quatre en quelques années.

Chez Dari Conseil, un commercialisateur de programmes neufs, un pied à terre tout ce qu'il y a de plus classique (63 m²) se vend à partir de 93 000 euros. Mais dès qu'on aborde le haut de gamme, les valeurs s'envolent : 300 000 euros pour un 3 ou 4 pièces duplex (penthouse) de 200 m² avec terrasse de 60 m². Quant aux villas neuves, elles se négocient entre 500 000 et 700 000 euros, voire plus d'un million d'euros dans la Palmeraie. A ce prix, on a tout de même 500 m², une piscine, un



La médina de Tiznit dans le sud : dépaysement garanti.

hammam et un jardin d'au moins 4 000 à 5 000 m². Dans l'ancien, les riads de la médina font toujours recette. Les plus petits s'échangent à partir de 150 000 euros mais comptent plutôt 200 000 à 300 000 euros pour un patio intérieur digne de ce nom. Sans compter les travaux ! On comprend l'intérêt des Français et particulièrement des retraités auquel le gouvernement marocain fait les yeux doux. Tout retraité qui vit au moins 183 jours par an au Maroc et qui perçoit sa retraite dans le pays bénéficie de 80 % d'abattement sur



Le Maroc (ici Fez) est le nouvel eldorado des seniors français.

son impôt. Un solide argument pour les seniors. D'où leur déferlement. Ils seraient environ 40 000 à avoir fait le choix de résider au Maroc.

DES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Ceux qui ont envie d'en faire autant doivent toutefois être vigilants. Car si le pays est très accueillant, il n'est peut-être pas à l'abri d'agitations et d'insécurité. En outre, sur un plan purement immobilier, des précautions s'imposent. Avec le boom de l'immobilier de loisir, les intermédiaires plus ou moins compétents pullulent, traquant les prétendants à l'acquisition et leur faisant miroiter de bonnes affaires. « *Il faut absolument que les acquéreurs soient prudents car ils peuvent avoir affaire à des sortes d'écrivains de rue qui n'ont pas de compétences en la matière* », explique un membre de la mission économique du consulat français au Maroc. Il existe cependant des professionnels qui, à l'image des agents immobiliers français, ont pignon sur rue. Pour ce qui concerne la commission de l'agent ou de l'intermédiaire, celle-ci évolue en fonction du prix d'acquisition. « *La commission d'usage est de 2,5 % hors taxes à la charge de l'acheteur et de 2,5 % à la charge du vendeur* », indique Samir el Chammah. Par ailleurs, le Maroc étant un pays de tradition orale, de nombreux biens ne sont pas inscrits au cadastre, surtout en dehors des grandes villes. Il faut également s'assurer de la qualité de propriétaire du vendeur et vérifier que le bien n'est pas grevé d'une hypothèque. Autant de démarches qu'il vaut mieux confier à un avocat ou à un notaire. Attention aux dessous de table très courants dans le pays car si la vente ne se réalise pas, aucune chance de revoir l'argent versé. Autre problème que peut soulever le dessous de table : le droit de préemption dont dispose tout Marocain. « *Si les voisins s'aperçoivent que le prix est moins élevé que le marché, ils n'hésitent pas à faire jouer leur droit de préemption* », indique un notaire. Le service de l'enregistrement peut aussi s'en mêler et demander une révision du prix...

Mais toutes précautions bien comprises, reste à évaluer le dépaysement, les paysages enchanteurs, le soleil... Et à arbitrer entre rêve et réalités. ■

Colette Sabary