

TREAL-RUIZ/EYEDEA

## INVESTISSEMENTS

**Construire. Pour quels clients ?** p. 104

## MARKETING

**Le succès en six points clés** p. 108

## ÉCONOMIE

**À la recherche d'un nouveau modèle** p. 114

**Direction :** Danielle Ben Yahmed et Marwane Ben Yahmed

**Directeur délégué :** Nabila Berrada

**Rédacteurs en chef :** Jean-Dominique Geslin et Patrick Sandouly

**Rédaction :** Marianne Meunier (envoyée spéciale) et Éric Dupuy

Difcom, 57 bis, rue d'Auteuil 75016 Paris  
Tél. : +33 1 44 30 19 60 Fax : +33 1 45 20 08 23

# Le pari immobilier du Maroc

Devenu destination à la mode dans certains milieux européens, le royaume aimerait que les touristes lui soient désormais plus fidèles. Partant de ce constat, des promoteurs en vue – marocains, espagnols ou venus du Golfe – ont inventé le concept original de « touriste-résident ». Avec, pour le moment, un certain succès. Reste à transformer l'essai en activité économique, capable de contribuer de manière significative au développement du pays.

**INVESTISSEMENTS**

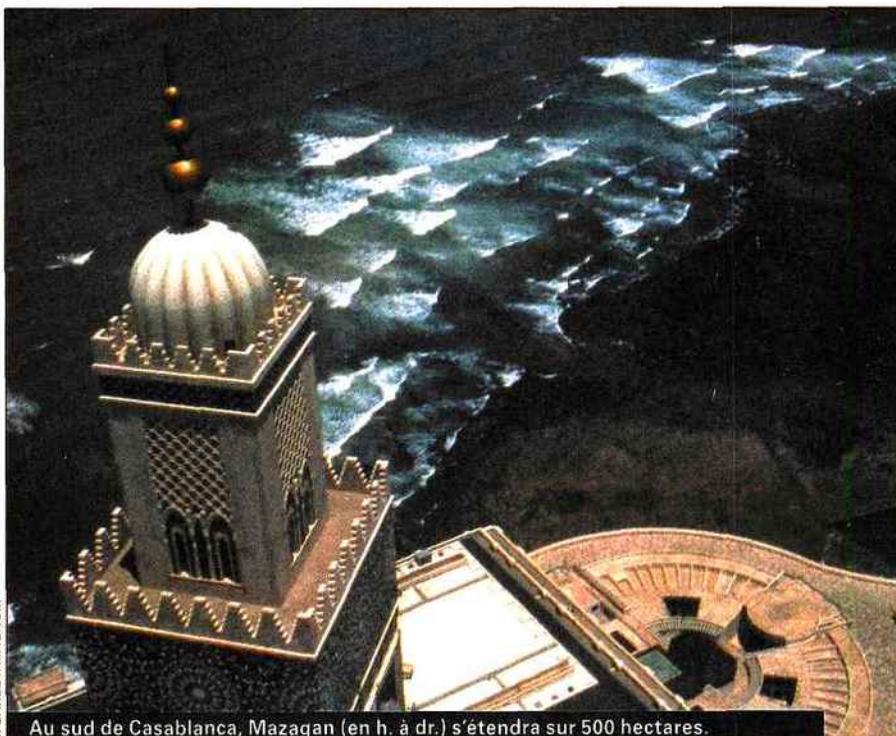
# Construire. Pour

AUJOURD'HUI, L'OFFRE ET LA DEMANDE S'ÉQUILIBRENT : DES DIZAINES DE PROJETS POUR DE NOMBREUX EUROPÉENS PRÊTS À DEVENIR PROPRIÉTAIRES.

**MARIANNE MEUNIER**, *envoyée spéciale*

**U**ne villa à Marrakech dans la désormais célèbre Palmeraie, un appartement dans le port méditerranéen de Saïdia, à quelques encablures d'un terrain de golf, un pied-à-terre à Essaouira, au bord de l'Atlantique, ou à Fès, Mekhnès, Tanger... Depuis quatre ou cinq ans, les résidences secondaires font leur apparition sur les cartes postales du Maroc. Il y en a pour tous les goûts. Très haut de gamme pour les jet-setteurs parisiens et londoniens, grandes et confortables pour les anonymes aisés, plus simples et moins coûteuses pour les budgets moyens, elles trouvent preneur. Le plus souvent étrangère, la clientèle est aussi variée que l'est la nouvelle « offre immobilière touristique », comme disent les professionnels.

Des lieux où l'on peut rester aussi longtemps que l'on veut, même plusieurs mois, que l'on peut louer, où l'on est « à la maison » – contrairement à l'hôtel –, qui offrent, à proximité, une gamme de loisirs allant de la piscine au golf en passant par la boîte de nuit ou le casino. Le tout à « trois heures et 100 euros de l'Europe », pour ceux qui comptent leur temps et leur argent. Une façon d'être mi-touriste mi-résident, et donc de consommer autrement que le simple voyageur de passage. Peut-être un moyen de développement supplémentaire pour le Maroc. Les résidences secondaires ne poussent pas encore



Au sud de Casablanca, Mazagan (en h. à dr.) s'étendra sur 500 hectares.

comme des champignons dans le royaume, mais elles sont de plus en plus nombreuses et intéressent les promoteurs immobiliers – marocains (Alliances, Palmeraie Développement, Onapar, Addoha), français (Pierre & Vacances), émiratis (Qatari Diar, Emaar, Samed), espagnols (Fadesa) notamment.

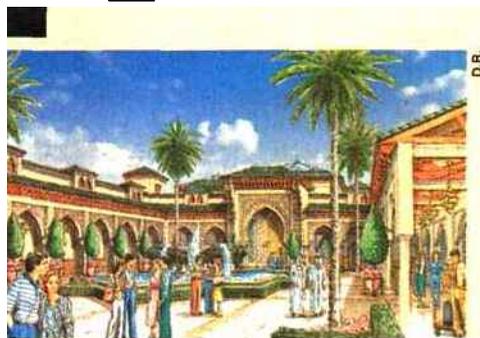
**« La jet-set parisienne comme les retraités qui cherchent un meilleur niveau de vie. »**

Tout commence au début des années 1990. À l'époque, le groupe Berrada se distingue en construisant la Palmeraie : à une dizaine de kilomètres de Marrakech, un site arboré qui combine golf, hôtel de luxe et villas de standing. « Ce n'était pas ordinaire à l'époque », précise Saad Berrada, patron de Palmeraie Développement, filiale du groupe Berrada. Aujourd'hui, le modèle a été

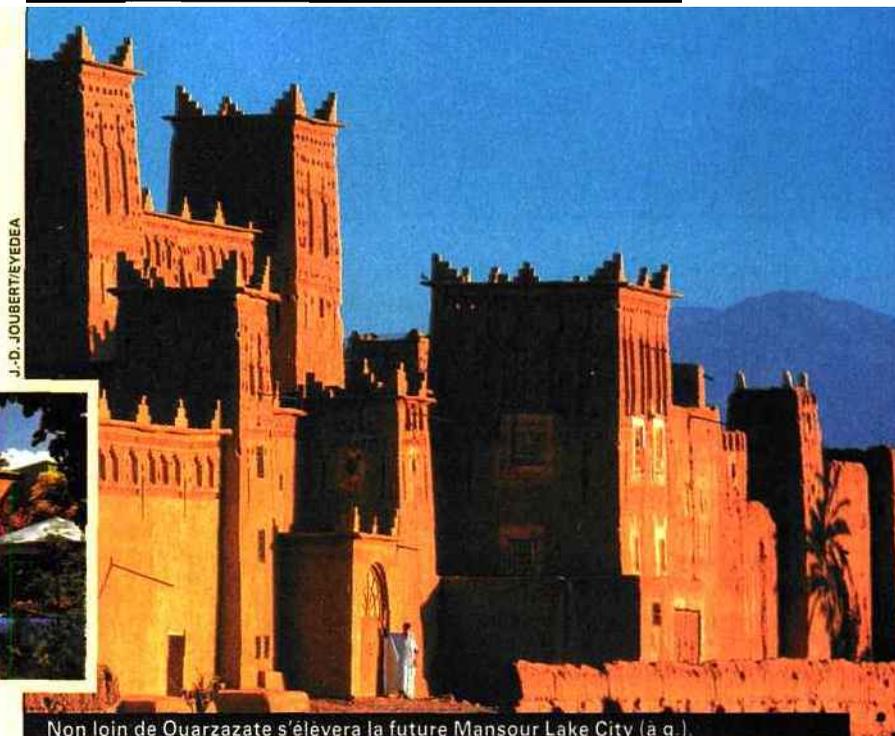
décliné et complété. Dans les projets en cours, chaque promoteur rivalise de « concepts » architecturaux, de marketing et de services. Sur la « nouvelle zone touristique de Ouarzazate » (définie par l'État), le consortium formé par Palmeraie Développement et le belge Thomas & Piron va bâtir la « Mansour Lake City » : une cité lacustre où se côtoieront des hôtels, des résidences secondaires, un centre de congrès, des casinos, un centre commercial, un « aquapark » et, surprise du chef, un « hippocamélodrome ». Bref, le Las Vegas marocain...

À Marrakech, le groupe Alliances construit un hôtel de luxe – comme le George V à Paris, il sera géré par le groupe américain Four Seasons – entouré d'une vingtaine de riads et autant de villas. Leurs propriétaires pourront profiter des services – ménage, gardiennage – et des installations de loisirs de l'hôtel – spa notamment. Montant total de l'investissement : 1,1 milliard de DH (100 millions d'euros), réalisé par la

# quels clients ?

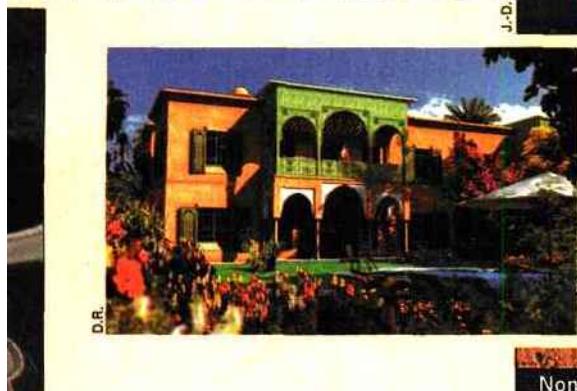


D.R.



J.-D. JOUBERT/EDEA

Non loin de Ouarzazate s'élève la future Mansour Lake City (à g.)



D.R.

société du prince saoudien Al-Walid, Kingdom Hotel Investments (78 %), le groupe britannique EHC (11 %) et Alliances (11 %). La fin des travaux est prévue pour novembre 2009. À une quinzaine de kilomètres de Marrakech, l'Onapar, filiale immobilière de l'ONA, réalise en trois tranches la cité Amelkis, qui se veut la « transposition architecturale d'un conte oriental ». Elle comptera notamment un ensemble de 107 villas, dotées d'une piscine et d'un hammam privés, à proximité d'un golf. Moins luxueux et moins cher, le français Pierre & Vacances se lancera

l'année prochaine dans la commercialisation d'appartements à Marrakech et à Agadir.

## DÉJÀ 70 000 PROPRIÉTAIRES ?

Si les projets s'additionnent, « le marché est difficile à cerner », explique Mohcine Jazouli, président de Valyans, cabinet de conseil notamment spécialisé dans le tourisme. Les professionnels s'accordent toutefois pour dire que les Français sont les plus nombreux parmi les étrangers à posséder une résidence secondaire au Maroc (ils représentent aussi le premier contingent de touris-

tes). Le nombre de 70 000 propriétaires circule. Certains sont connus, qui ont contribué à « lancer la destination Marrakech », comme l'ancien ministre de l'Économie et actuel directeur général du Fonds monétaire international, Dominique Strauss-Kahn. Pour Mohcine Jazouli, la clientèle française compte à la fois « la jet-set parisienne mais aussi les retraités qui cherchent un meilleur niveau de vie ». Pour ces derniers, un rapide calcul fiscal tourne incontestablement en faveur du Maroc...

Les Britanniques, qui constitueraient la deuxième clientèle en nombre ►►



À Essaouira, les villas du complexe Mogador seront livrées en 2008.



« La spéculation nous laisse penser que la demande est bien réelle », avance un banquier. Certains promoteurs en sont si convaincus qu'ils cherchent à anticiper le développement et les désirs de la clientèle, élaborant des offres toujours plus surprenantes et des plans d'investissement aux montants gigantesques (30 milliards de DH sur les huit prochaines années pour Palmeraie Développement). Mais l'enthousiasme est-il durable ? Le marché est mal connu, la concurrence limitée, le pays ne dispose d'aucun observatoire, ni d'une fédération professionnelle regroupant les opérateurs. Et si l'engouement pour l'immobilier de loisir marocain ne reposait que sur une poignée d'Européens, et pas plus ? ■

►►► – mais seraient bientôt en tête, selon certains –, sont plus fortunés : compte tenu du niveau de vie élevé et de la flambée des prix de l'immobilier au Royaume-Uni, « ils ont le plus fort pouvoir d'achat », considère Alami Lazraq, président-directeur général d'Alliances. Contrairement aux Français, ils n'hésitent pas à se décider sur plan, sans même se déplacer, en faisant appel à des cabinets londoniens comme Hamptons Estates Limited ou Knight Frank, mandatés par le promoteur quand ils n'ont pas acheté les biens pour les revendre ensuite. Connaissant avec précision les besoins de la clientèle, ces « revendeurs » sont particulièrement efficaces : « Il y a deux ans, on a vendu les 40 unités du Four Seasons de Marrakech en une journée, entre 9h30 et 15 heures à Londres, se souvient Alami Lazraq. Ils font leurs propres études de marché et, au total, ils effectuent 80 % de notre travail à nous, promoteurs marocains. » Parmi ces acquéreurs britanniques pour le moins réactifs, certains cherchent simplement à faire une bonne affaire, un placement. « Entre la réservation sur plan et la signature de l'achat, le client peut faire une plus-value de 50 % », estime un banquier spécialisé dans l'immobilier, qui préfère garder l'anonymat.

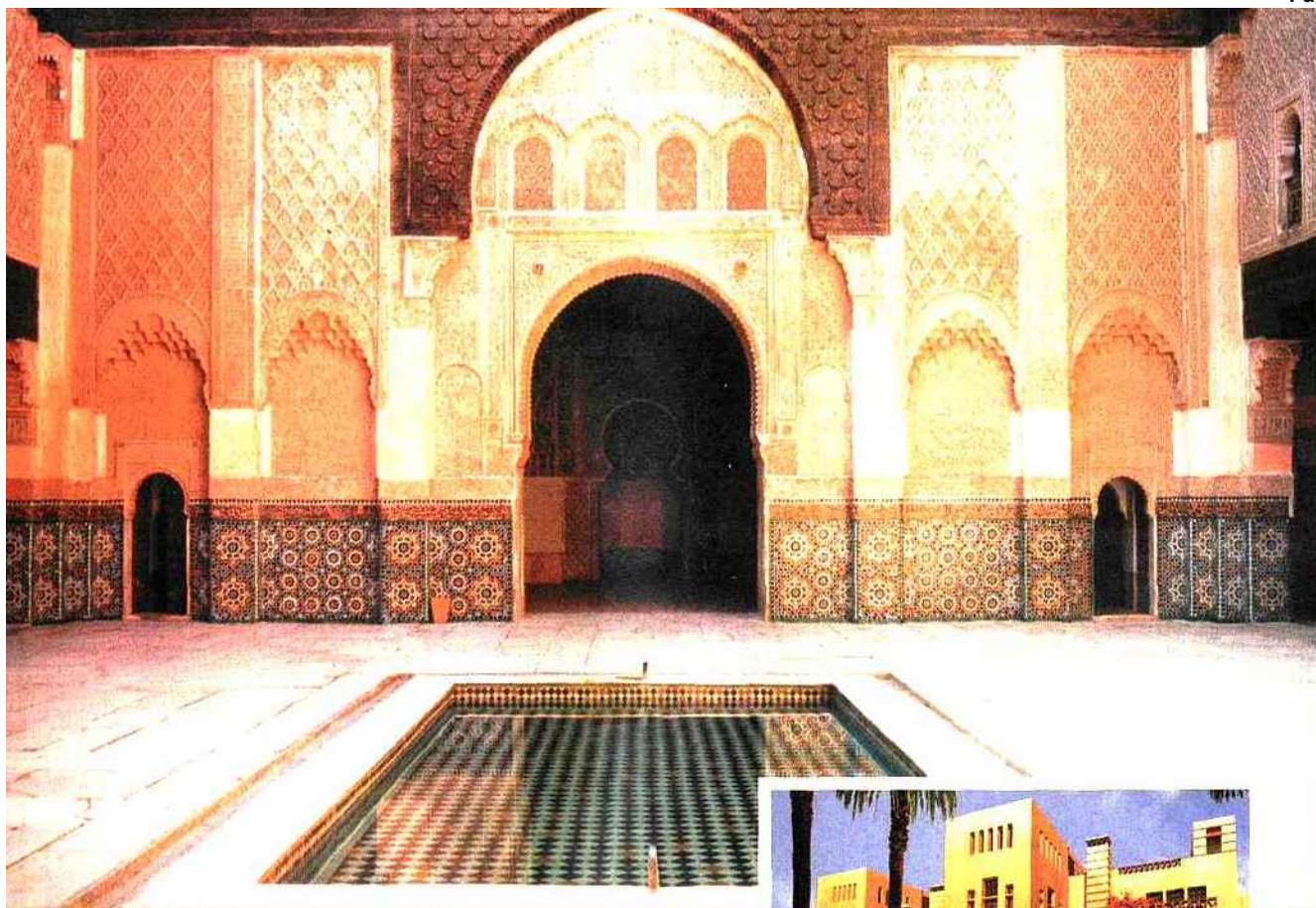
#### COMPTER 500 000 EUROS POUR UNE VILLA DE STANDING

Dominé par les Français, les Anglais et, dans une moindre mesure, les Espagnols, le marché des acquéreurs de résidences secondaires au Maroc est toutefois hétérogène : Suisses, Américains, Saoudiens ou Émiratis rêvent aussi de leur

villa à Fès ou à Tanger... Parmi eux, figurent également quelques Marocains résidant à l'étranger (MRE). Mais leurs besoins sont différents : « Ils vivent confortablement en Europe, explique Alami Lazraq et, quand ils reviennent au Maroc, ils cherchent à résider près de leur famille. » Sur le site construit par Alliances à Skhirat, à proximité de Rabat, une zone moins touristique que la côte méditerranéenne ou la région de Marrakech, la moitié des propriétaires sont des MRE. La valeur de leurs biens va de 90 000 à 150 000 euros, loin des 500 000 euros à déboursier pour une villa standard (bord de golf et piscine) à Marrakech.

L'engouement des étrangers pour les résidences secondaires au Maroc ne fait aucun doute. Il n'y a qu'à regarder la flambée des prix de l'immobilier.





Aux environs de Marrakech, une cité-jardin (ci-contre) de 40 hectares se construit. Premières livraisons dans un an.



B. MORANDI/EYEDA

D.R.

## MARKETING

# Le succès en six points clés

LE RAPPORT QUALITÉ-PRIX N'EST PAS LE SEUL ARGUMENT DES COMMERCIAUX MAROCAINS. ILS PEUVENT AUSSI S'APPUYER SUR PLUSIEURS ATOUTS QU'OFFRE LEUR PAYS.

**E**st-ce le soleil qui resplendit, les tonnes de béton coulées partout dans le pays, la confluence de l'Atlantique et de la Méditerranée ou simplement la confirmation du succès d'un royaume qui mêle arts, culture, loisirs et plages? Le tourisme au Maroc reprend des couleurs. Le pays a accueilli en 2006 environ 6,5 millions de touristes, un chiffre en hausse de 12 % sur un an. L'année en cours s'annonce encore meilleure, avec peut-être plus de 7 millions de visiteurs internationaux. Après des années de vagues-hésitations, des programmes initiés mais non achevés, une concentration excessive sur deux destinations, Marrakech et Agadir, qui montrent aujourd'hui leurs limites, et la prépondérance dans les statistiques d'arrivées des Marocains résidant à l'étranger, le royaume entend désormais

jouer sa carte au maximum sur un marché mondial en pleine expansion.

Tout autour de ces chantiers pharaoniques, une myriade de petits projets, moins connus, se sont également développés... Les équipes du gouvernement marocain ont su séduire: les investisseurs viennent tant d'Europe ou du Golfe que des États-Unis ou d'Afrique du Sud. Prêts à investir quelques centaines de millions chacun, ils ont mis leurs capacités financières et commerciales pour garantir le succès des opérations. Malgré des prix assez élevés (pas moins de 50 000 euros pour un appartement et jusqu'à 500 000 euros pour une villa), le succès des premières commercialisations de résidences vendues sur plan est désormais avéré grâce à quelques arguments commerciaux et structurels que peut valoriser le pays.



## 1 L'OUVERTURE AÉRIENNE, CLÉ DU SUCCÈS

Quelque chose a changé au Maroc depuis la signature de l'accord définitif de ciel ouvert avec l'Union européenne, il y a tout juste un an. Selon des chiffres délivrés par l'administration du tourisme au Maroc, le nombre de passagers internationaux ayant transité par les aéroports du pays a atteint 7,6 millions personnes sur les neuf premiers mois de l'année 2007, contre 6,4 millions à la même période de l'année dernière. Une croissance de 19 %, soit autant que sur l'ensemble de l'année 2006, portée principalement par la hausse du trafic à Casablanca (+ 16 %) et à Marrakech (+ 22 %). En cause, l'arrivée sur le marché de nouveaux opérateurs aux méthodes commerciales agressives : Easy Jet et Ryan Air, les deux grandes compagnies low-cost européennes, et dans une moindre mesure de Jet 4 You, filiale de l'européen TUI-airlines, et Aigle Azur. Ces transporteurs ont ouvert de nouvelles

lignes à partir de Marrakech ou Fès et à destination de l'Europe, notamment du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie et de l'Espagne. Le résultat fut presque immédiat : les résidents du Royaume-Uni ont été 37 % de plus à venir au Maroc entre janvier et septembre 2007 par rapport à la même période de 2006, ceux d'Allemagne ou des Pays-Bas 15 %, ceux d'Espagne 10 %.

## 2 INFRASTRUCTURES : L'AUTRE ENJEU

Si Marrakech ressemble désormais à un immense chantier entouré de grues, c'est notamment parce que la toute nouvelle autoroute inaugurée cette année lui permet d'être à moins de deux heures de Casablanca et à peine plus de Rabat. Du coup, la ville ocre, déjà très populaire, est devenue le lieu systématique de sortie des salariés marocains aisés des deux métropoles, Casa et Rabat. Preuve, s'il en fallait, que les infrastructures restent la clé du développement touristique. Pour relier les différentes régions du pays, les autorités semblent d'ailleurs engagées pleinement dans la bataille. Alors que Tanger est désormais parfaitement

relié par l'autoroute à Rabat et à Casablanca, et maintenant à Marrakech, les travaux viennent de débiter pour aller jusqu'à Agadir, l'autre poumon touristique du pays. De même, dans le nord du pays, les zones touristiques autour de Tanger et Tétouan profiteront bientôt d'un accès par autoroute. Avant que celle-ci ne soit prolongée jusqu'à Saïdia et Oujda, près de la frontière algérienne.

## 3 PREMIÈRE EXPLOSION DES PRIX

L'explosion des prix de l'immobilier est déjà une réalité au Maroc. De manière générale, ils ont au moins doublé au cours des cinq dernières années dans la plupart des villes ou des zones balnéaires marocaines. Sans surprise, le phénomène inflationniste est encore plus aigu dans les sites très touristiques. Dans les quartiers les plus demandés de Casablanca ou de Tanger, des appartements se vendent désormais entre 1 000 et 1 500 euros le m<sup>2</sup>. À Marrakech, les prix dépassent couramment les 1 500 euros le m<sup>2</sup>. Depuis 2000, date du début de l'intérêt international pour Marrakech, les prix ont été multipliés par cinq environ. Dans la ville ocre, le plus petit riad à rénover se vend au moins 150 000 euros. Après rénovation, ►►

## DOSSIER TOURISME

►►► il en vaut au moins le double, soit une fortune pour l'immense majorité des Marocains. Depuis un an que la Médina de Fès a supplanté dans le cœur des aventuriers celle, plus petite, de Marrakech, la ville semble suivre la même tendance. Résultat : en quelques mois à peine, les prix des riads ont doublé. Paradoxalement, la construction des grandes stations touristiques a moins d'effet sur les prix, dans la mesure où les biens sont neufs et sont, en majeure partie, directement vendus à des étrangers ou des Marocains aisés. Les prix des villas de ces stations, qui débutent à 200000 euros mais peuvent atteindre plus de 1 million, n'ont pas réellement d'effet inflationniste direct.

### 4 LE CRÉDIT IMMOBILIER ENCORE CHER

La Banque centrale du Maroc fixe les règles du crédit immobilier aux étrangers non-résidents. Le futur propriétaire doit apporter au moins 30 % de la valeur du bien au moment de l'achat, qui doivent être déposés dans une banque marocaine sur un compte en dirhams



Saad Berrada (à g.) et Alami Lazraq dirigent les deux principaux acteurs marocains de l'immobilier de loisir, Palmeraie Développement et Alliances.

convertibles. Un moyen de susciter une entrée de devises étrangères dans le pays. L'établissement bancaire, lui, peut financer les 70 % restants. Mais les taux marocains, situés aux alentours de 5 %, sont moins intéressants que ceux qui sont pratiqués en Europe (environ 4 % en France). « Le crédit immobilier est encore rare, reconnaît Nour Eddine Charkani, président du directoire de

Wafa Immobilier. Les étrangers paient cash ou empruntent dans leur pays. » La clientèle des MRE, dont le pouvoir d'achat est généralement inférieur à celui des étrangers, a en revanche recours à l'emprunt pour l'acquisition de résidences secondaires, que la banque peut financer à hauteur de 100 %. « Ces crédits pour l'achat d'une résidence secondaire représentent aujourd'hui

10 % de notre produit net bancaire, constate Nour Eddine Charkani, qui ne cache pas son optimisme : cette proportion peut grimper à 20 % dans cinq ans et 30 % dans dix ans. » Et oui, les Marocains du Maroc s'achètent eux aussi des maisons de vacances !

## 5 PREMIÈRES FORMULES LOCATIVES

Pour rendre l'investissement plus attractif, le groupe Palmeraie Développement a mis en place un système de location qu'il propose à certains acheteurs d'une résidence secondaire. S'il le souhaite, le nouveau propriétaire peut signer, lors de l'achat, un contrat de bail avec le groupe : le texte fixe une durée maximale d'occupation de la maison par son propriétaire (60 jours en général), la « période de jouissance ». Le reste du temps, le bien est occupé par des locataires. Et même s'il ne l'est pas, le propriétaire touche un revenu locatif : un loyer minimum est garanti, dont le montant est fixé par le contrat de bail et varie en fonction de la période de jouissance.

## 6 FISCALITÉ FAVORABLE AUX ÉTRANGERS

La fiscalité marocaine est une raison supplémentaire pour que les étrangers s'installent dans le royaume. Depuis 1971, Rabat et Paris sont liés par une convention de non double imposition, qui évite aux contribuables d'être taxés à la fois dans leur pays d'origine et dans leur pays de résidence. En outre, la réglementation de l'Hexagone permet aux Français de payer leurs impôts au Maroc dès lors qu'ils y passent plus de six mois et un jour par an. D'autres conditions sont également intéressantes pour les propriétaires étrangers : les revenus locatifs sont exonérés d'impôt pendant les trois premières années et bénéficient ensuite d'un abattement de 40 % ; il n'y a pas de droit de succession ; la plus-value de cession d'un bien immobilier est totalement exonérée s'il s'agit d'une résidence principale depuis au moins huit ans.

Parmi les Français résidant au Maroc (32 000 sont inscrits au consulat), on trouve près de 4 000 retraités. Ceux-ci ont rapidement fait le calcul fiscal les

concernant. Ils bénéficient d'un abattement de 80 % sur leurs pensions de retraite – à condition que les versements soient intégralement transférés au Maroc sur un compte non convertible. S'il n'existe pas encore de « résidence senior » dans le royaume (comme on en trouve aux États-Unis, notamment en Floride, ou en Espagne), certaines pourraient voir le jour à brève échéance. Palmeraie Développement, qui se veut toujours pionnier, a déjà identifié un site à une quinzaine de kilomètres de Marrakech, où il envisage de faire construire, en 2009 : un « quartier bien-être », loin du bruit et des animations, avec tous les équipements de santé à proximité. « Le Maroc est un pays d'avenir pour les résidences senior », estime de son côté Alami Lazraq, président-directeur général d'Alliances. Consultants ou professionnels de l'immobilier, chacun semble convaincu de la réussite prochaine de ce concept. Comme si le soleil suffisait pour changer les séjours au Maroc en retraites dorées... ■

MARIANNE MEUNIER ET ÉRIC DUPUY

## ÉCONOMIE

# À la recherche d'un nouveau modèle

LE MAROC A DE GRANDES AMBITIONS DANS LE TOURISME, MAIS A-T-IL UNE STRATÉGIE POUR ASSURER LE DÉVELOPPEMENT À LONG TERME ?

En quelques années, le tourisme est devenu l'une des plus importantes ressources économiques mondiales, représentant chaque jour environ 2 milliards de dollars de recettes. En 2006, 846 millions d'arrivées de touristes ont ainsi été comptabilisées dans tous les pays. Dans une quinzaine d'années, ce chiffre devrait avoir doublé. Pour le Maroc, l'équation n'est pas simple. Le fait d'attirer des visiteurs étrangers n'est nullement un gage de contribution au développement, comme le rappelle le cas de la Tunisie : malgré 6,4 millions de touristes en 2006, autant que le Maroc, le pays n'en tire pas pleinement profit, en raison d'un positionnement très bas en termes de prix.

Un touriste en Tunisie dépense en moyenne trois fois moins que dans un autre pays méditerranéen. Le Maroc devra donc transformer les 10 millions de touristes qu'il entend attirer et les millions de nuitées associées en espèces sonnantes et trébuchantes.

### SIX STATIONS DANS LE PLAN AZUR

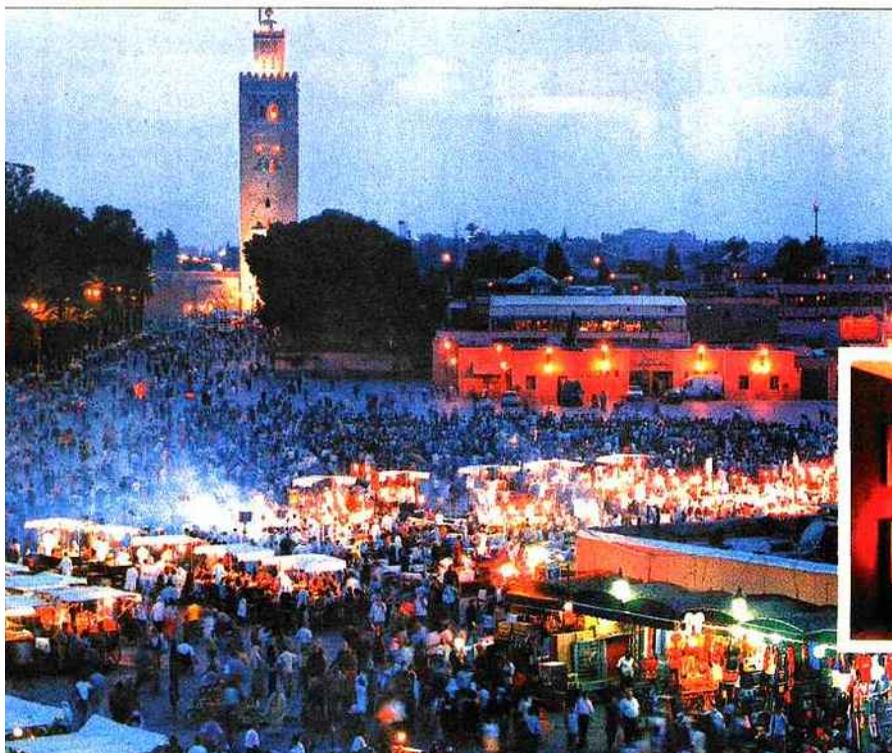
Les premiers signes sont positifs. Fort d'une politique impulsée au plus haut niveau, le pays est déjà parvenu à stimuler des investissements colossaux, mieux que tout autre alentour. Plus de 15 milliards de dollars d'investissements pour une vingtaine de projets ont été annoncés par une poignée de multinationales. La très bonne tenue des investissements étrangers au Maroc en 2006 est en

grande partie due à ces grands projets touristiques. Les plus importants sont désormais connus. Parmi ceux-ci, le développement des six grandes stations bâties dans le cadre du Plan Azur devrait susciter 5,3 milliards de dollars d'investissements, selon le cabinet CB Richard Ellis. L'argent venant à l'argent, les stations du Plan Azur ont par ailleurs suscité l'engouement de nombreux constructeurs, notamment du Golfe, qui dévoilent eux aussi depuis un an des projets tout aussi grandioses, dans différentes régions du pays et pour plusieurs centaines de millions de dollars : modernisation de la station de ski d'Oukaïmeden, construction de Bahia Bay sur la côte atlantique, projet d'oasis résidentiel à Ouarzazate.

Si la moisson semble assurée pour

**Nombreux, les investissements ont des répercussions encore limitées.**

quelques années, les chiffres ne doivent pas tromper, aussi élevés soient-ils. À l'échelle de l'économie marocaine, leurs conséquences directes sur la croissance restent plutôt limitées. Probablement en sera-t-il ainsi jusqu'à l'ouverture totale au public des nouvelles stations touristiques. Si l'immobilier et le BTP sont devenus un des principaux contributeurs à la croissance du PIB marocain, si les cimentiers enregistrent un net surcroît d'activité, si les banques sont en concurrence frontale pour proposer des crédits aux particuliers, c'est bien davantage ▶▶▶

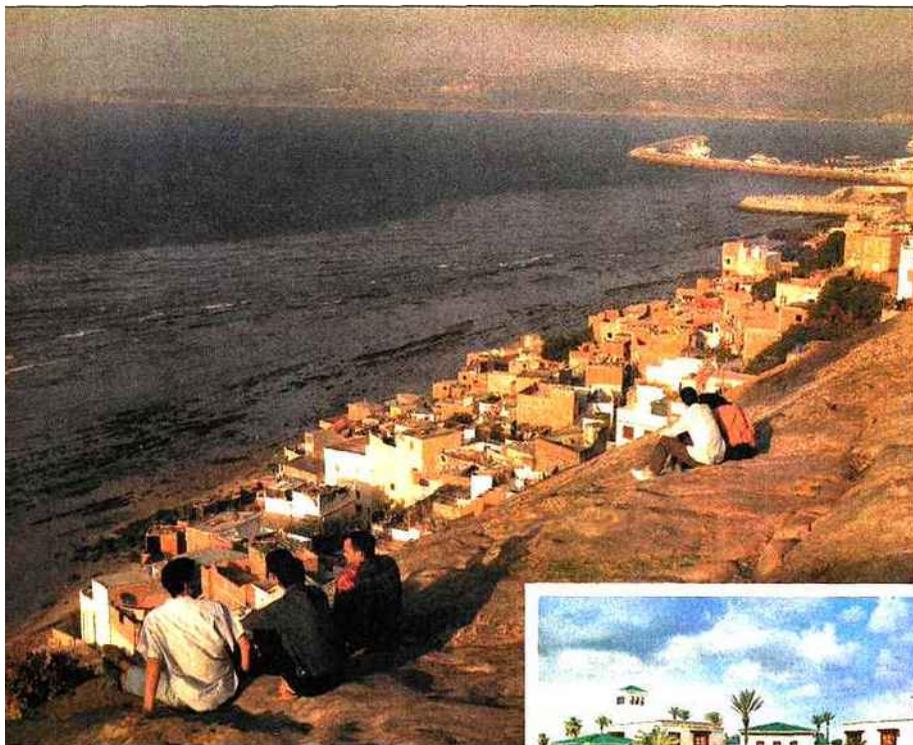


ERIC MARIN/LE FIGARO MAGAZINE



D.R.

Vue intérieure (ci-dessus) de l'une des villas haut de gamme en construction près de Marrakech.



V. FOURNIER/J.A.

Face à l'Espagne, Mediterrania Saïdia (à g.) comprendra 9 hôtels, 3 parcours de golf et un port de plaisance.



D.R.

►►► grâce au boom du logement social qu'aux grands projets de tourisme, qui restent plus médiatiques qu'économiquement significatifs. À terme, selon les objectifs officiels, si le Maroc parvient à attirer 10 millions de visiteurs chaque année, la contribution du secteur touristique au PIB pourrait être portée à 20 %, soit plus du double du niveau actuel, et 600 000 emplois supplémentaires devraient être créés. Mais la réussite économique dépendra de la capacité des promoteurs à remplir les nom-

breux hôtels en construction, comme de celle du Maroc à attirer non des visiteurs de passage mais des résidents pour plusieurs mois.

#### CONNAÎTRE SES CONCURRENTS

Le « positionnement » marketing du pays n'est pas encore suffisamment bien déterminé pour savoir si le pari est risqué ou réalisable. Comment se distinguera-t-il entre des destinations méditerranéennes aussi

puissantes que la côte espagnole, la côte d'Azur française, les stations balnéaires turques, les îles grecques et croates, les pyramides égyptiennes ? La réponse à ces questions déterminera assez clairement les réels effets économiques du développement touristique au Maroc. Dans l'immédiat, le modèle marocain semble jouer de plusieurs arguments complémentaires : le développement d'un tourisme balnéaire résidentiel orienté vers le haut de gamme et la multiplication de niches, comme le golf, la planche à voile, le désert. Sous cet angle, il se présente comme une alternative à une côte espagnole désormais saturée et relativement coûteuse.

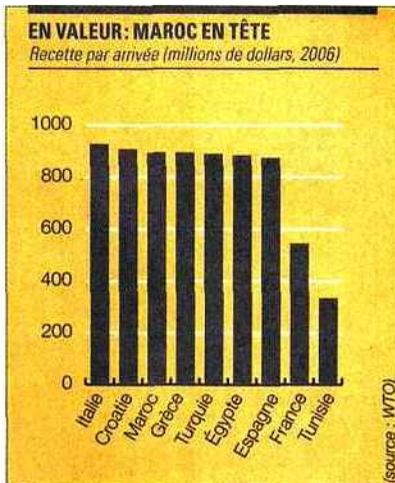
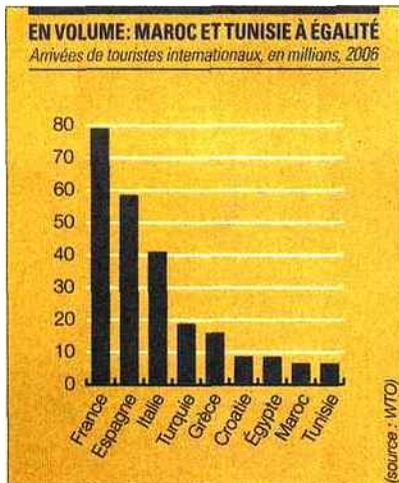
L'exemple de la deuxième destination touristique mondiale (avec 58,5 millions de visiteurs en 2006) est instructif : l'Espagne a développé son secteur touristique à grande vitesse, essentiellement autour du concept « soleil et plage » et en réalisant des investissements immobiliers massifs. Comme le Maroc aujourd'hui. Résultat, le balnéaire représente plus des deux tiers de la demande touristique dans la péninsule Ibérique. Mais l'excès de constructions provoque depuis quelques années une véritable crise sur le marché immobilier, les investisseurs ayant de plus en plus de difficultés à revendre leurs biens. Et l'environnement a souffert : les côtes sont fragilisées et l'écosystème marin et terrestre se dégrade. Comme au Maroc demain ? Le fait que le groupe espagnol Fadesa, qui construit ►►►

## COMMENT FAIRE COHABITER ÉTRANGERS ET LOCAUX ?

**DANS LA LONGUE LISTE DES STATIONS** touristiques en développement, Bahia Golf Beach a ceci de particulier qu'une zone entière sera réservée aux Marocains... Dans ce complexe de 530 hectares qui doit être construit à Bouznika, non loin de Rabat, par l'ONA et Emaar, les résidences, courts de tennis, golf et club équestre habituels côtoieront une zone, plus proche de l'autoroute, réservée aux logements de Marocains... L'idée des promoteurs est de permettre à la fois à la population locale de se loger mais aussi à cette même population d'habiter non loin des touristes qui pourraient les employer. Un sens de la mixité très particulier mais qui a comme mérite de changer

des habituels studios attenants à la villa réservés aux gardiens ou aux femmes de ménage, comme c'est le cas dans les luxueuses maisons qui seront bâties à Port Lixus, aux portes de Tanger. Plus généralement, le développement de complexes résidentiels ultraluxueux, à proximité de zones pauvres, ne peut guère s'envisager sereinement sans imaginer des solutions originales. Encore aujourd'hui, derrière les hauts murs protégeant les nouvelles villas en construction à Amelkis, à deux pas de Marrakech, se cachent des habitations rudimentaires, où des gens vivent dans le plus grand dénuement. ■

E.D.



►► Saïdia et Plage Blanche, deux des plus importantes stations touristiques du Maroc, ait reçu cette année le prix Atila, décerné pour « sa contribution à la destruction du milieu ambiant » peut sembler inquiétant. Selon Ecologistas en Acción, la confédération de 300 groupes écologistes

espagnols qui a décerné le prix, Fadesa compte en Espagne « plusieurs projets qui ont été dénoncés devant les tribunaux »...

Les autres modèles de développement rapide dans la région sont ceux de la Turquie, de l'Égypte, voire de Dubaï. Les deux derniers sont très

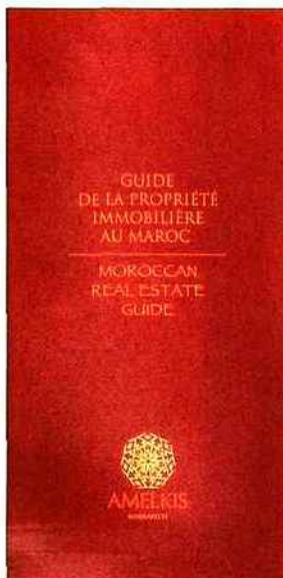
éloignés des objectifs visés par le Maroc, qui semble dans l'immédiat se placer en concurrent sérieux de la Turquie, qui attire chaque année près de 20 millions de touristes. Pour le royaume, la pérennité de sa stratégie touristique viendra d'un mélange subtil : l'entretien des sites sur le long terme, la capacité de fidélisation, un positionnement clair sur un marché de plus en plus concurrentiel, l'élargissement des cibles touristiques au nord et à l'est de l'Europe ainsi qu'aux pays du Golfe, la poursuite de l'ouverture aérienne, la rigueur et le professionnalisme juridique, la rationalisation du monde des intermédiaires immobiliers. Un des derniers challenges auquel le Maroc est confronté tient à la formation des personnels, un ingrédient qui fait encore cruellement défaut mais que le gouvernement semble avoir pleinement intégré dans ses ambitions de développement. ■

ÉRIC DUPUY

## PARCOURS TYPE DU FUTUR PROPRIÉTAIRE

S'IL NE VEUT PATIENTER jusqu'à l'un des salons immobiliers organisés en Europe, comme le **Smapp Immo** à Paris (5<sup>e</sup> édition du 8 au 11 mai 2008), le futur acheteur d'une résidence peut difficilement se faire une première idée de l'offre et des tarifs en se renseignant sur Internet. Plusieurs projets cités dans ce dossier sont facilement accessibles sur le Web : Mogador Essaouira, Atlas Nakhil, la future cité-jardin de Marrakech, et l'ensemble des programmes du groupe Palmeraie développement. Trois sites très bien faits mais peu diserts sur les prix. Même discrétion de la part des opérateurs marocains comme Alliances, Onapar ou encore Addoha. Le dernier dispose d'un site Internet assez complet, comme les émiratis Qatari Diar et Emaar ou encore l'espagnol Fadesa, qui possède également une adresse marocaine ([www.fadesa.ma](http://www.fadesa.ma)).

La règle appliquée par ces groupes consiste à relever les coordonnées du futur client pour prendre contact avec lui après qu'il a pris connaissance de la documentation qui lui est aussitôt adressée. Là commence l'aventure d'un achat sur plan. Les brochures sont attractives et font d'autant plus rêver qu'il se dit couramment que les prix au Maroc sont généralement moitié moins élevés qu'en Europe. Il faut toutefois garder présent à l'esprit que c'est le tarif du mètre carré qui est deux fois moindre et que la plupart des propriétés présentées sont deux fois plus



grandes qu'elles ne pourraient l'être au nord de la Méditerranée... Cette appréciation est d'ailleurs un argument clé et explique pourquoi quelque 70 000 Européens, selon les estimations, ont déjà fait l'investissement d'une résidence dans le royaume chérifien.

Au plan pratique, une fois la décision prise, la procédure est finalement peu différente de ce qu'elle serait en Espagne, au Royaume-Uni ou ailleurs. Les Français, particulièrement, ne seront pas dépayés tant, pour des raisons historiques, les législations du commerce offrent de nombreuses similarités entre les deux pays. La vente est validée et enregistrée par un notaire, autorité indépendante qui informe le vendeur et l'acheteur de leurs droits et devoirs réciproques et réalise les principales formalités juridiques et fiscales. Pour l'investisseur, la transaction s'effectue dans la plus grande sécurité puisque la loi marocaine lui garantit le rapatriement des fonds et de la plus-value en cas de revente, mais aussi en cas d'annulation. Un dernier point mérite une attention particulière : la fiscalité qui s'applique après l'acquisition. Car si de nombreux allègements sont prévus pour les étrangers qui s'installent au Maroc, il faut savoir que certains d'entre eux nécessitent d'y avoir établi sa résidence principale pendant plusieurs années. En outre, diverses taxes sont de toute façon appliquées au propriétaire, comme les impôts locaux (taxe urbaine et d'édilité). ■

E.D.