

Le marché immobilier ne connaît pas la crise

Le dynamisme du marché immobilier ne se dément pas au Maroc. Programmes neufs accompagnés de prestations toujours plus étendues, prix attractifs quelle que soit la gamme de produits, proximité géographique, ouverture de l'espace aérien aux compagnies aériennes low cost et réglementations visant à sécuriser l'investissement étranger sont autant d'ingrédients qui ont permis au Royaume chérifien de séduire les acheteurs européens.

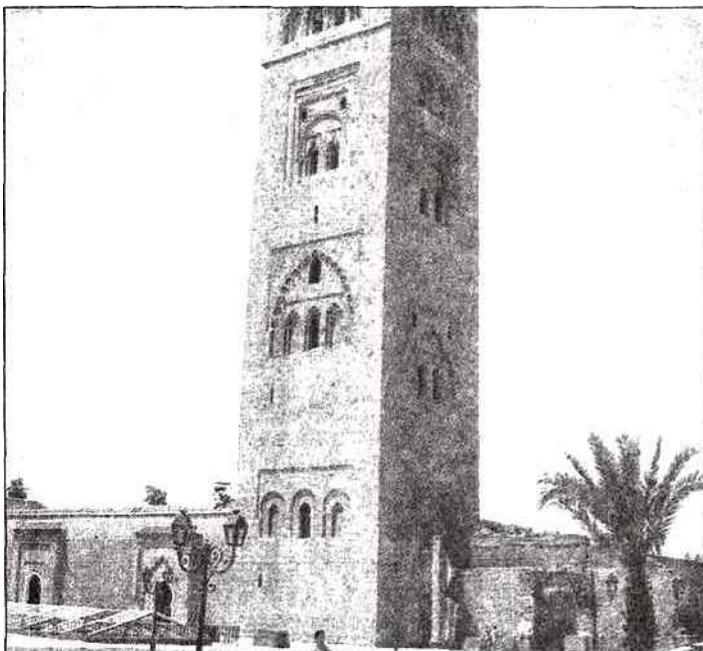
« En 2001, sous la présidence de sa Majesté le Roi Mohamed VI, le Maroc s'est doté d'un plan ambitieux visant un développement touristique intégré et durable. Vision 2010 comportait plusieurs volets : libération de terrains à des prix attractifs pour les promoteurs, construction d'infrastructures routières et d'aéroports, création d'événements culturels et artistiques, formation de la population marocaine, etc. », explique Jean-Robert Reznik, Président de l'Alliance T et de Samanah Management. Autant d'éléments qui ont permis au Maroc d'accueillir plus de 7 millions de touristes en 2007 et d'attirer les acheteurs étrangers.

Reste à savoir si, dans un contexte de crise internationale, le marché immobilier marocain pourra continuer de remplir ses promesses. « On observe depuis six mois un tassement de la demande pour le très haut standing en raison d'une hausse des prix trop rapide au cours de ces deux dernières années. Ce réajustement salutaire n'est pas de nature à jeter la moindre suspicion sur le dynamisme et l'attractivité du marché immobilier marocain dans son ensemble.

Les investisseurs internationaux continuent d'ailleurs d'affluer », souligne Samir el Chammah, Président du Salon de l'immobilier Marocain à Paris (Smapp Immo). Le Maroc reste donc une terre d'élection pour les Européens qu'ils cherchent à acquérir un bien de jouissance ou à investir. Cela grâce à des facteurs désormais bien connus : coût de la vie modéré, nombreux avantages fiscaux (remise d'impôts conséquente pour les retraités résidents au Maroc ayant rapatrié leur retraite), absence de droits de succession dans certains cas, exonération des revenus locatifs les trois premières années pour un achat dans un programme neuf, etc. « *Le Maroc s'est par ailleurs doté d'un important dispositif législatif qui favorise la croissance du pays tout en instaurant un environnement économique sûr pour l'investissement, notamment étranger »,* complète Laurence Vernet, Directrice des agences Vernet au Maroc.

Si les marchés de Rabat et de Casablanca sont plutôt soutenus par une clientèle locale, ceux de Marrakech, Tanger et Agadir s'adressent plus spécifi-

quement aux étrangers. Marrakech et Tanger, qui ont connu les développements les plus spectaculaires, sont logiquement les plus chers. « Dans un complexe touristique à l'extérieur de Marrakech, il faut compter entre 280 000 et 360 000 euros pour une maison de 150 m² avec un petit jardin privatif. En ville, les prix au m² se situent en moyenne entre 1 500 et 2 200 euros », indique Kamil Msefer, fondateur de Dyar Shems. Le prix des riads dans la médina s'échelonnent, quant à eux, entre 80 000 et 500 000 euros pour des superficies allant de 80 à 1 000 m², précise Charles El Fassy, directeur du cabinet éponyme. « Les Perles de Tanger, un programme neuf de haut standing propose des appartements de 50 m² à partir de 107 000 euros », indique Jamal El Jeddoui, gérant de l'agence Les Portes du Maroc à Paris. A Agadir, les investisseurs se voient proposer des appartements équipés de 45 à 65 m² à partir de 112 000 euros.



Face à une telle profusion d'offres, il est souvent prudent de se renseigner auprès de professionnels qualifiés pour profiter au mieux des opportunités offertes par le marché.

La 6^{ème} édition du Salon de l'immobilier Marocain à Paris se tiendra à la Porte de Versailles en mai 2009.

SOPHIE FROMAGER

« Le Samanah Country Club offre une gamme de service exceptionnelle »

Développé par le Groupe Alain Crenn, le Samanah Country Club situé à 18 minutes du centre de Marrakech, s'affiche comme l'un des projets touristiques les plus ambitieux de cette région. Sur un terrain de 300 hectares, dont 100 hectares occupés par un golf 18 trous dessiné par Nicklaus design, seront implantés trois hôtels 5 étoiles, 593 villas aux prestations de haut standing, commerces, restaurants, spa et terrains de tennis. Jean-Robert Reznik, Président de Samanah Management, nous dévoile les trésors de ce programme. **Pouvez-vous nous décrire les caractéristiques du Samanah Country Club ?**

Ce projet touristique et immobilier s'inscrit parfaitement dans la dynamique de la Vision 2010 en proposant une offre hôtelière de plus de 1 000 lits et une offre résidentielle composée de villas de haut standing réparties le long du golf et bénéficiant d'une vue imprenable sur les sommets de l'Atlas. A l'entrée du domaine une grande place accueillera commerces et restaurants et constituera à la fois un lieu de détente et un point de rencontre pour les résidents du domaine. Outre ce cadre enchanteur, le Samanah Country Club proposera une gamme de services exceptionnelle : conciergerie, service de gestion locative, Kid's club, spa, etc.

Qu'en est-il de l'offre résidentielle ?

Par leurs volumes extérieurs, leurs lignes simples et épurées, leurs couleurs chaudes, les villas, dont la conception a été confiée à l'architecte Alain Lelieur, rappellent l'architecture de terre typique du Maroc. Notre offre est très diversifiée puisqu'elle s'étend de la villa avec trois chambres au Ryad de 7 chambres. Des plus petites au plus grandes, toutes sont agrémentées d'un jardin et d'une piscine privative. Leurs prix s'échelonnent entre 380 000 et 2 millions d'euros et les premières unités seront livrées à la

fin du premier trimestre 2009.

Quels sont les atouts majeurs de ce projet ?

Outre sa qualité architecturale et paysagère, le Samanah Country Club répond aux exigences environnementales actuelles. Un soin tout particulier a été porté à l'utilisation de la ressource eau : choix des végétaux, système d'arrosage du golf, profondeur et volume des piscines, etc.

Autre atout pour les acquéreurs : le groupe Alain Crenn restera partie prenante du projet une fois sa construction et sa commercialisation achevées, à travers un syndic qui assurera le suivi et l'entretien de l'ensemble du domaine et une société de services qui proposera une conciergerie, la mise à disposition de personnel de maison ou encore un service de gestion locative.

Les propriétaires peuvent-ils louer leur bien pendant leur absence ?

Samanah Management propose aux propriétaires de s'occuper de la location de leurs biens en leur absence. Pour répondre au mieux aux attentes de nos clients, nous avons imaginé deux options : la formule « Patrimoine » selon laquelle le propriétaire confie la location de son bien sur l'ensemble de l'année à l'exception de 6 semaines réservées à son usage



personnel ; la formule « Sérénité » qui permet au propriétaire de mettre en location sa villa 26 semaines par an et de l'occuper le reste du temps.