

23/05/10

Samir El Chamah : «Le but est d'informer de façon exhaustive»



Pour Samir El Chamah, le groupe **Smap** a une envergure et un périmètre d'action européen. Le groupe lance l'an prochain pas moins de deux nouveaux salons soit au total cinq salons.

ALM : Quelles sont les nouveautés de cette nouvelle édition du **SMAP** Immo ?

Samir El Chamah : Cette 7ème édition du **SMAP** Immo se propose d'offrir aux visiteurs une gamme de produits encore plus large et plus diversifiée couvrant toutes les régions du Royaume. Le nombre d'exposants est en progression, près de 140 exposants seront présents cette année. Ils proposeront des biens pour tous les budgets: du confort à l'excellence. A noter, qu'un programme des conférences encore plus étoffé, organisé avec des notaires du Maroc, aura lieu en marge du salon. Le but étant d'informer de façon exhaustive nos visiteurs marocains et européens qui visitent le Salon, sur toutes les modalités d'investissement immobilier au Maroc et son environnement juridique.

Après une année de récession économique, quel sera à votre avis le comportement des MRE ?

Je pense que le contexte de récession économique est à présent derrière nous. Les MRE ont toujours fait du **SMAP** Immo un rendez-vous privilégié. Investir dans un bien immobilier dans leur pays d'origine reste et restera une tendance lourde.

Quels sont les produits immobiliers qui attirent le plus les MRE ?

Évaluation du site

Le site du quotidien marocain Aujourd'hui Le Maroc, journal d'actualités générales, diffuse une partie des articles de la version papier.

Cible
Grand Public

Dynamisme* :21

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Aujourd'hui, les MRE achètent des biens issus de tous les standings. Cela va du logement économique jusqu'à la villa de prestige. Appartements, villas, terrains ou riyads... au **SMAP Immo**, chaque produit trouve son acquéreur. Et c'est le Maroc dans son ensemble qui est concerné par ces intentions d'achat.

Pour la clientèle européenne, pensez-vous que la demande sera au rendez-vous ?

Tout ce que je peux vous dire c'est que d'année en année, la présence de la clientèle européenne est en progression constante. Rien que lors de l'édition 2009, à une période où pourtant la crise économique battait son plein, le **SMAP Immo** a reçu plus de 8.000 Français intéressés par l'achat d'un bien au **Maroc**. Et les chiffres que je vous livre, sont certifiés par un organisme de contrôle indépendant. Le **SMAP Immo** est désormais le seul rendez-vous de l'**immobilier marocain** à l'étranger à réunir autant de visiteurs motivés par l'achat d'une résidence au Maroc. L'édition 2009 a reçu 48.440 visiteurs.

Le **SMAP** tisse sa toile à travers l'Europe (Barcelone, Bruxelles, **Marseille** et Milan). Quels sont les axes de votre plan de développement ?

Le groupe **SMAP** a une envergure et un périmètre d'action européen. Question nouveauté, nous lançons l'an prochain pas moins de deux nouveaux **salons** soit au total cinq **salons**. Les premières éditions du **SMAP Immo Bruxelles** et du **SMAP Expo Milan**, deux marchés dont le potentiel est très important. Ajouté à cela, nos rendez-vous traditionnels, et qui sont pour nos exposants et nos visiteurs, synonyme de réussite, je veux parler de Paris, Marseille et Barcelone

Par : Atika Haimoud