Date : 07/06/11

Immobilier au Maroc : Comment tirer la bonne carte ? [Magazine]

L'immobilier est le premier poste d'investissement des MRE au Maroc. Ces investissements sont donc du plus grand intérêt pour les promoteurs immobiliers marocains. Basés, d'abord, sur un principe simple qui veut que l'on garde un « chez soi » dans le pays où l'on a ses attaches, ces achats ont évolué au fil du temps. Si la première génération d'immigrants a, dans les vieux pays d'immigration comme la France, la Belgique et l'Allemagne, déjà acheté un bien au Maroc, la deuxième et troisième génération passent, aujourd'hui, à l'acte avec des exigences nouvelles.

La majeure partie des investissements des MRE au Maroc, dans leur pays d'origine va à l'immobilier. Selon les statistiques du Conseil déontologique des valeurs mobilières, les Marocains expatriés représentaient 71,5% des investisseurs, en 2009, contre 58,1%, en 2007. Parallèlement, de janvier à septembre 2010, 4,65 milliards de dirhams avaient été investis dans le secteur immobilier depuis l'étranger. Selon une étude de la Fondation Hassan II pour les MRE, « MRE, le troisième âge », datant de 2006, 91,4% des répondants proches de la retraite

sont propriétaires d'un logement au Maroc. Les générations suivantes n'ont, pour leur part, pas encore franchi totalement le pas, de sorte que, selon une étude de la CCME, en collaboration avec l'institut de sondage BVA, datant de juin 2010, 37% des MRE dans le monde possède un bien immobilier au Maroc. « L'attachement à leur terre natale les incite à avoir un pied à terre au Maroc », explique Mohamed

Koutbi, délégué général de la Fondation Nationale des Promoteurs immobiliers (FNPI). Ce n'est cependant pas l'explication exclusive de l'intention des MRE d'acheter au **Maroc** . Comparativement, le prix du mètre carré en France est en moyenne de 3117 euros, selon

Évaluation du site

Ce site marocain diffuse l'actualité générale du Maroc et du monde sous forme d'articles et de brèves.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 10
* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

copyright © 2011, Argus de la presse Tous droits réservés

l'indice des prix de immobilier.com, alors que, en recourant au logement social au Maroc, ils peuvent envisager un achat à 5000dh le mètre carré, soit 454 euros.

Les MRE représentent une cible de clientèle essentielle pour les promoteurs immobiliers marocains. Ces derniers se déplacent dans les **salons** immobiliers, à l'étranger, qui leurs sont spécifiquement destinés, comme **le Smap Immo** de Paris et commencent même à implanter des succursales dans les principales villes de résidence des MRE. « Ils représentent 12 à 15% de notre clientèle, soit, sur un chiffre d'affaire consolidé de 5 milliards de dirhams, 600 millions de dirhams », indique Nabil Kerdoudi, Directeur général de Al Omrane Casablanca. Pour le groupe Addoha, les MRE représentent aussi 10 à 15 % de leur portefeuille.

« Les produits qui sont construits par les promoteurs immobiliers doivent être adaptés aux exigences particulières des MRE, mais l'on ne peut pas dire que ce soit le cas. En réalité les produits vendus sont les mêmes quels que soient les acheteurs, regrette Mohamed Koutbi. Il devrait exister une offre qui corresponde à leur épargne et une surface plus faible que ce que l'on trouve aujourd'hui sur le marché, y compris du logement social (min 50m2) car ils n'y habitent pas toute l'année. » Cependant, si le logement social connait toujours un très grand succès auprès des MRE, la deuxième et troisième génération comptent plus de cadres que la première. Elles évoluent donc vers des logements de moyen voire haut standing. « 15% des visiteurs **du Smap Immo** Paris sont des CSP+ », ajoute M. Samir Chamah, PDG **du Smap** Group. Les MRE de la deuxième et troisième génération ont aussi des exigences de qualité et de protection des consommateurs attachées à leur mode de vie dans les pays d'Europe.

Alors que les MRE de la première génération achetaient plutôt des terrains et organisaient eux-mêmes les chantiers qu'ils faisaient surveiller par des membres de leur famille restée au pays, la nouvelle génération demande des produits finis. « Cette clientèle ne veut pas subir de tracasseries administratives alors qu'elle n'a généralement qu'un mois de vacances au **Maroc** », explique Mohamed Koutbi. L'offre immobilière s'est déplacée des lotisseurs vers les promoteurs.

En fait de produits finis, les ventes sur plan ont encore du succès auprès des MRE. Elles ont l'avantage d'assurer au promoteur en financement par étape qui suit la construction des logements. Pour l'acheteur, elles présentent l'avantage du logement neuf et la possibilité de choisir l'appartement le plus adapté à ses envies dans un ensemble d'appartements. Cependant, de nombreuses difficultés sont survenues avec des cas de retard dans les programmes de construction de plusieurs années, en dépit du vote en 2002 de la loi sur la Vente en état future d'achèvement. « La nouvelle génération des Marocains de l'étranger est plus vigilante. Les MRE n'achètent plus les yeux fermés et demandent des explications détaillées », souligne Abdellatif Essadki, organisateur des salons « Le Maroc chez vous ».

Les pratiques évoluent aussi en matière de destination. « La mentalité qui veut que l'on achète dans la région d'où l'on est originaire, c'est fini », lance Abdellatif Essadki. « Les MRE se dirigent de plus en plus vers des destinations balnéaires ou de montagne dans le but de couper avec les conditions de vie qu'ils connaissent au quotidien dans leur pays de résidence », détaille Nabil Kerdoudi.

copyright © 2011, Argus de la presse Tous droits réservés

Cet article a été précédemment publié dans Yabiladi Mag n°7

Julie ChaudierCopyright Yabiladi.com

SMAP / 7056839

copyright © 2011, Argus de la presse Tous droits réservés