

Les documents de
L'ECONOMISTE

Logement & financement

Les ingrédients de la reprise



■ **Le détail et les enjeux du dispositif d'aide**

■ **Benchmark des offres de financement**

■ **Moyen standing, nouveau levier de développement**



Les nouveaux moteurs de la relance

■ **Dispositif d'aide au logement, Mondial 2030, CAN 2025, résidentiel, tertiaire...**

■ **Ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation dans les villes et régions**

■ **Moyen standing, nouveau levier de développement**

L'ANNÉE 2024 s'annonce, théoriquement, sous de bons auspices dans le secteur de l'immobilier. Après plusieurs années marquées par le ralentissement des transactions et des mises en chantier, la baisse de la demande et la multiplication des stocks d'invendus... l'espoir est de

retour auprès de l'écosystème des entreprises de construction et des promoteurs. A l'origine de ce coup de théâtre, la conjugaison de plusieurs facteurs favorables. L'effet déclencheur de ce regain d'optimisme s'explique essentiellement par le déploiement effectif du nouveau

dispositif d'aide au logement, entré en vigueur en janvier dernier. Ce qui annonce de nouveaux programmes dans l'ensemble des régions, à la fois pour les logements économiques et le moyen standing. «Aujourd'hui, une nouvelle page du secteur immobilier s'ouvre au Maroc. Le point le plus innovant est le moyen standing qui va permettre, pour la 1^{ère} fois, à la classe moyenne de bénéficier d'aides au logement. Ce segment va donc devenir un nouveau levier de développement dans les années à venir», analyse Amine Nokta, vice-président de la Fédération des promoteurs immobiliers (FNPI). Autre facteur favorable, l'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation. Ce qui permettra de libérer du foncier, développer des projets,

(Voir suite en page IV)



Structuration

de l'offre et stimulation de la demande

CE revirement de situation dans l'immobilier dicte, selon des professionnels, d'activer plusieurs leviers afin de structurer l'offre et stimuler une nouvelle demande. De l'avis de Amine Nokta, universitaire et vice-président de la FNPI, «pour redynamiser le marché, structurer l'offre et stimuler la demande, il va falloir envisager plusieurs leviers, notamment l'innovation dans les offres, l'adoption de solutions technologiques, le design...» Il faudrait aussi, selon Nokta, «évaluer et actualiser les prix voire ajuster les tarifs, si nécessaire, pour rester compétitif et attractif vis-à-vis des acquéreurs potentiels». Par ailleurs, des incitations financières, des taux d'intérêt préférentiels, des aides... devront également redynamiser le marché et encourager les acquéreurs, poursuit Amine Nokta. □

Production

-6,03%



S1 2023: 104.505 unités d'habitation (Chiffre provisoire)

- 6.339 lots de terrain dont 4.509 unités économiques et sociales
- 77.986 lots dont 67.479 unités économiques et sociales
- 20.180 unités de restructuration.

S1 2022: 111.216 unités d'habitation

- 4.370 lots de terrain dont 2.785 unités économiques et sociales
- 59.003 lots dont 50.865 unités économiques et sociales
- 47.843 unités de restructuration.

Mises en Chantier

36,74%



S1 2023: 133.848 unités d'habitation (Chiffre provisoire)

- 16.364 lots de terrain dont 12.830 unités économiques et sociales
- 86.412 lots dont 71.051 unités économiques et sociales
- 31.072 unités de restructuration.

S1 2022: 97.886 unités d'habitation

- 9.753 lots de terrain dont 7.585 unités économiques et sociales
- 45.900 lots dont 37.835 unités économiques et sociales
- 42.233 unités de restructuration.

Principaux indicateurs du secteur

(Infographie L'Economiste)

Source: Ministère de l'Aménagement du territoire

Logement social à 250.000 DH

- 2010 - novembre 2023: 1.507 conventions visées : 2.107.543 logements
- Secteur public : 57 conventions pour 70.077 logements.
- 2010 - novembre 2023: 681.619 logements ont reçu le certificat de conformité
- 2010 - novembre 2022 : 1.507 conventions visées : 2.107.543 logements
- 1.450 projets privés : 2.037.466 logements.
- 2010 - novembre 2022: 615.864 logements ont reçu le certificat de conformité
- 57 projets publics : 70.077 logements.

100 logements sociaux en milieu rural

- 2019- novembre 2023 : 13 conventions visées : 6.852 logements
- 2019- novembre 2023 : 864 logements ont reçu le certificat de conformité

Logement social locatif

- 2010 - novembre 2023 : 1 convention visée pour mettre en location 50 lots
- 2010 - novembre 2022 : 1 convention visée pour mettre en location 50 lots

Logement classe moyenne

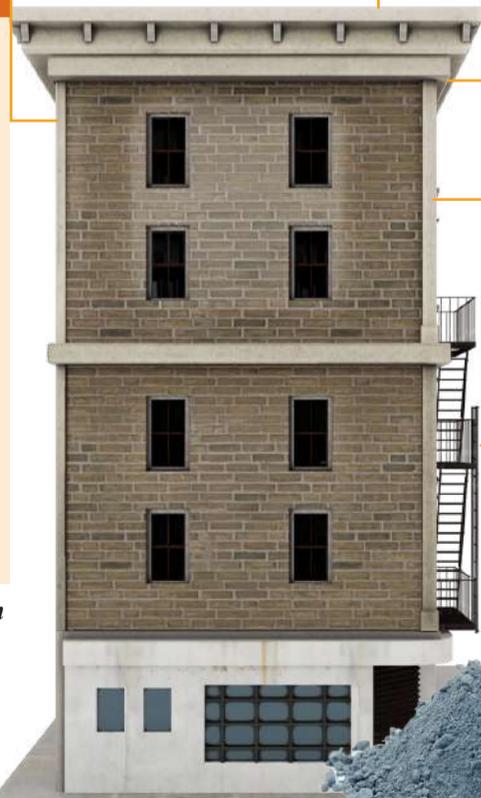
- 2013 - novembre 2023: 32 conventions visées: 11.328 logements
- Secteur privé: 27 conventions pour 9.655 logements
- Secteur public: 5 conventions pour 1.673 logements.
- 2013 - novembre 2023: 3.888 logements achevés et commercialisés
- 2013 - novembre 2022: 32 conventions visées: 11.328 logements
- Secteur privé: 27 conventions pour 9.655 logements
- 2013 - novembre 2022: 253 logements ont reçu le certificat de conformité

Logement à 140.000 DH

- 2008 - novembre 2023: 82 conventions visées : 40.010 logements
- Secteur privé : 52 conventions pour 24.643 logements
- Secteur public : 30 conventions pour 15.367 logements.
- 2008- novembre 2023: 29.478 logements ont reçu le certificat de conformité

- 2008 - novembre 2022: 82 conventions visées : 40.010 logements
- Secteur privé : 52 conventions pour 24.643 logements
- Secteur public : 30 conventions pour 15.367 logements.
- 2008 - novembre 2022 : 28.692 logements ont reçu le certificat de conformité

L'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation permettra de libérer du foncier, développer des projets d'envergure, des programmes de construction de logements résidentiels, des complexes commerciaux... en faveur des promoteurs et investisseurs dans des villes à fort potentiel de développement



Ventes de ciment

- Novembre 2023 : les ventes de ciments ont atteint 1,114 MT
- Novembre 2022 : les ventes de ciments ont atteint 1,112 MT



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank
Croire en vous

420 000

PORTEURS DE PROJET ET TPE ACCOMPAGNÉS GRATUITEMENT

أننا معك

Pour **Attijariwafa bank, Ana Maak**, c'est bien plus qu'une promesse, c'est un engagement quotidien auprès de tous les porteurs de projet et TPE, clients et non-clients.

Pour vous, **Attijariwafa bank a créé Dar Al Moukawil**, un dispositif gratuit de soutien, d'accompagnement, de formation et d'information.

À ce jour, **420 000 porteurs de projet**, commerçants, artisans, très petites entreprises en ont bénéficié gratuitement.

Vous aussi, profitez de notre accompagnement dans **les centres Dar Al Moukawil** ou sur **daralmoukawil.com**





Les nouveaux moteurs de la relance

(Suite de la page II)



L'organisation de la Coupe du monde 2030, la CAN 2025, le Mondial des clubs... constitue une aubaine inédite pour le Maroc, puisque ces événements nécessitent la construction d'hôtels, des infrastructures, des stades, des palais de congrès, des centres de meetings et de conférences, des résidences pour sportifs, des sites de loisirs et d'animation... (Ph. Privée)

des programmes de construction de logements résidentiels, des complexes commerciaux... en faveur des promoteurs et investisseurs dans des villes à fort potentiel de développement. «Il y a de nouvelles opportunités d'investissements qui arrivent... Le partenariat public privé (PPP) permettra aussi de développer des projets en faveur de la collectivité

tout en bénéficiant d'avantages et du soutien de l'Etat», confirme le vice-président de la FNPI. A priori, tout l'écosystème de l'immobilier devra bénéficier de cette nouvelle dynamique. Certes, cette année démarre avec de grands projets d'aide au logement, mais la tendance est également au développement au bâtiment industriel, avec l'ouverture de zones

(ZI) de nouvelle génération (automobile, aéronautique, logistique, agro-industrie, offshoring, IT...) Le déploiement de la Charte d'investissement permettra d'attirer plus d'IDE, la construction d'usines, la multiplication de lots industriels... Mais ce n'est pas tout! L'organisation de la Coupe du monde 2030, la CAN 2025, le Mondial des clubs...

constitue une aubaine inédite pour le Maroc, puisque ces événements nécessitent la construction d'hôtels, des infrastructures, des stades, des palais de congrès, des centres de meetings et de conférences, des résidences pour sportifs, des sites de loisirs et d'animation... □

Amin RBOUB

Pourquoi les prix restent inchangés

MALGRÉ la conjoncture économique actuelle, le contexte inflationniste, la baisse du pouvoir d'achat des ménages... Les prix de l'immobilier résidentiel restent globalement élevés, pratiquement dans l'ensemble des villes. Le cas de Casablanca, où le mètre carré bat des records, est le plus parlant. Selon la FNPI, la flambée des prix dans une ville comme Casablanca s'explique par la conjugaison de plusieurs facteurs. «Lorsque la demande dépasse l'offre disponible, les prix ont tendance à augmenter. Casablanca, en tant que ville à forte croissance économique, attire tous les ans une



population qui cherche à investir ou à s'installer. Ce qui stimule la demande. Par ailleurs, la croissance

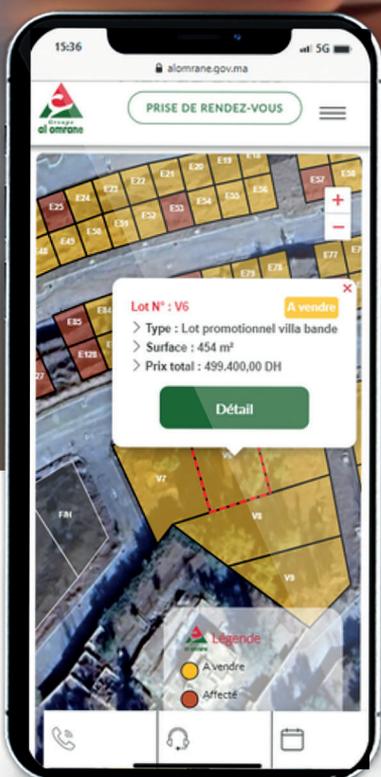
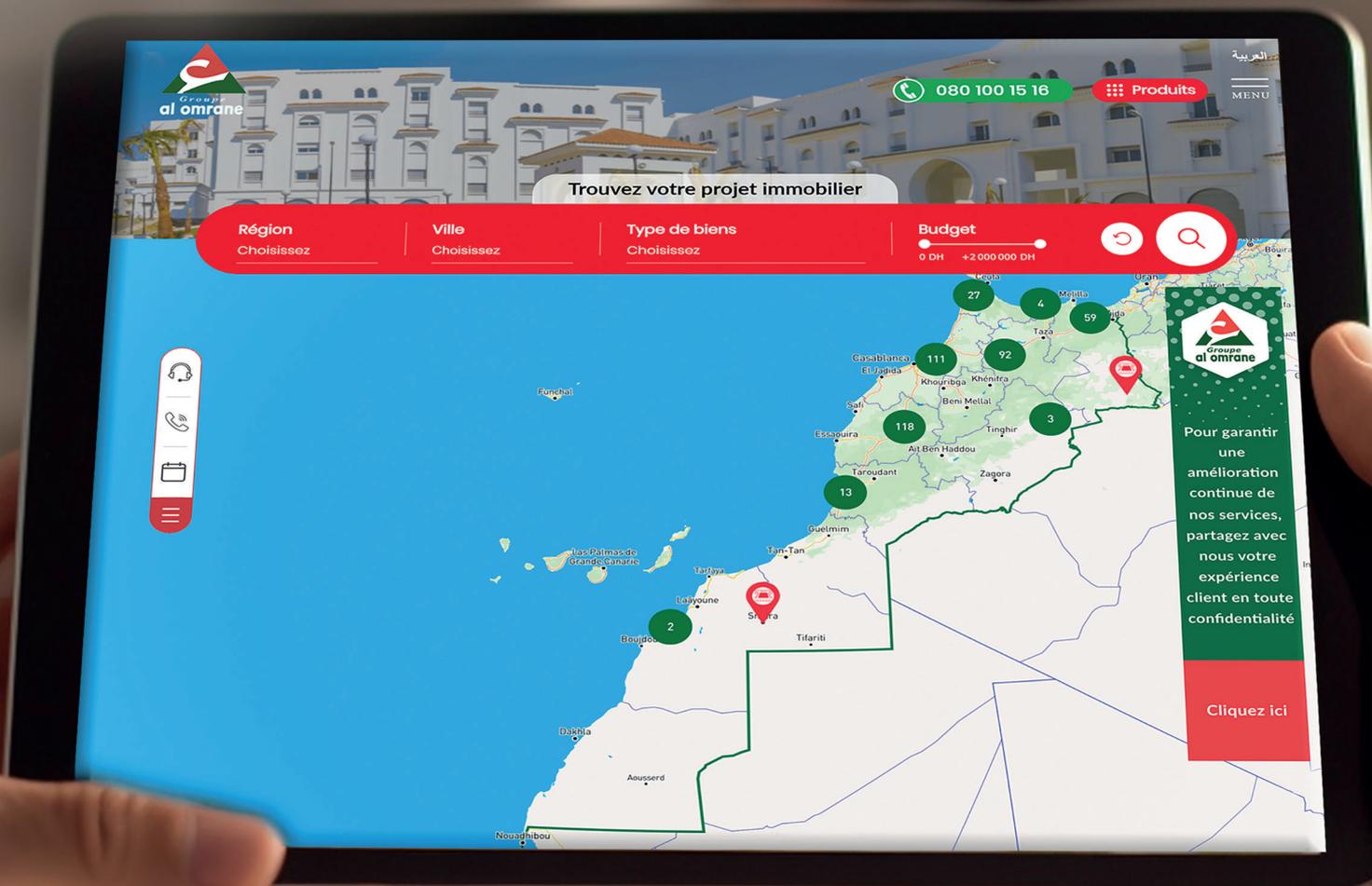
démographique rapide et l'urbanisation galopante exercent une forte pression sur le marché immobilier,

entraînant une augmentation des prix, notamment lorsque les infrastructures ne parviennent pas à suivre le rythme de la demande. Car la disponibilité des terrains constructibles dans la ville de Casablanca est limitée. Ce qui restreint l'offre de nouvelles constructions et, par ricochet, maintient la hausse des prix», explique le professeur universitaire Amine Nokta. De plus, poursuit-il, dans le contexte actuel, le principal facteur s'explique par l'inflation et la hausse des prix des matières premières de construction. Ce qui se répercute directement sur le prix de vente. □



Groupe
al omrane

Appartements, terrains, commerces...
En un clic,
toutes nos offres à portée de main*



*Les biens immobiliers commercialisés au guichet ouvert

Le Groupe Al Omrane place le citoyen au cœur de ses préoccupations et lance une plateforme digitale pour faciliter l'accès à tous ses produits sur l'ensemble du territoire national.

خدمتكم أولويتنا

080 100 15 16



www.alomrane.gov.ma



2024, l'année de la relance à tous les étages

Amine Nokta, vice-président de la Fédération nationale des promoteurs immobiliers et professeur universitaire, décrypte les nouveaux enjeux du marché, les opportunités à saisir, ou encore les challenges à relever pour mieux structurer l'offre, stimuler la demande et hisser les standards.

- L'Economiste: Mondial 2030, dispositif d'aide au logement... Comment ces défis peuvent se traduire en opportunités?

- **Amine Nokta:** La volonté d'éradiquer les bidonvilles à Casablanca a toujours été la volonté de l'Etat mais le Mondial 2030 se veut un accélérateur car la capitale économique représentera l'image du Maroc auprès de tous les visiteurs du monde qui viendront au Maroc pour la Coupe du monde. Par ailleurs, les promoteurs sont encouragés à construire des logements économiques, à travers l'acquisition de leurs logements par l'Etat, qui en assurera lui-même la redistribution aux habitants des bidonvilles. La Fédération nationale des promoteurs immobiliers (FNPI), qui travaille régulièrement avec le ministère de l'Habitat, s'attend à de grands projets qui vont découler de l'aide directe au logement. Ce dispositif est le fruit d'un travail entamé depuis 2019. D'ailleurs, la FNPI a été invitée dernièrement à proposer des logements économiques disponibles et examiner les modalités possibles pour que les familles puissent acquérir un logement économique à travers l'Etat. Aujourd'hui, une nouvelle page du secteur immobilier s'ouvre au Maroc, car le point le plus innovant est le moyen standing qui va bénéficier d'aides au logement. Ce segment va



«Il y a des solutions en termes d'exploration de modèles et solutions de financement innovantes afin de faciliter l'accès à la propriété. Ce qui passe par des programmes de prêts avantageux ou des incitations en faveur des primo-accédants. Il y a aussi matière à réévaluer les normes de construction afin de favoriser une diversité de l'offre avec des types d'habitations verticales» (Ph. A. N)

donc devenir un nouveau levier pour l'immobilier étant donné que, traditionnellement au Maroc, le secteur n'était boosté que par l'économie, à travers des exonérations.

- Quels enjeux dans les nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation?

- Il y a par exemple deux nouvelles zones urbaines ouvertes à Casablanca. Il s'agit de Zenata Eco City et de Casa Anfa qui ont permis de dynamiser le secteur de l'immobilier dans la capitale économique. Ces zones ont aussi permis de régler les problèmes administratifs dont souffrent généralement les promoteurs. Mais comme l'Etat est partenaire dans ces programmes, cela facilite tous les processus administratifs. Ce qui a permis aux promoteurs de développer des projets dans des régions en croissance. Parmi ces programmes, la construction de logements résidentiels, de complexes commerciaux et d'infrastructures... avec de nouvelles opportunités d'investissement. Par ail-

leurs, les initiatives gouvernementales visant à résoudre les problèmes liés au logement ont ouvert la voie à des partenariats public-privé (PPP). Du coup, il y a de nouvelles opportunités en faveur des promoteurs.

- Comment s'annonce cette année dans l'écosystème de la promotion immobilière?

- L'année 2024 est celle de la relance économique dans l'immobilier. C'est aussi l'année de l'investissement à travers l'aide au logement octroyée par l'Etat. De plus, il y a une demande importante pour le logement économique et le moyen standing. Du coup, les promoteurs sont appelés à développer de nouvelles offres afin de répondre à la demande.

- Quelle est votre analyse de la situation actuelle du marché?

- Cette année démarre avec de grands projets dont l'aide au logement qui devra booster le secteur résidentiel.

La tendance est également à l'industriel en raison de la nouvelle Charte de l'investissement à travers laquelle l'Etat octroie 30% de financement à fonds perdus pour la construction d'usines. Ce qui va générer plus d'investissement dans les lots industriels. Par ailleurs, l'organisation de la CAN et du Mondial 2030 au Maroc devront redynamiser l'immobilier hôtelier, les infrastructures, les stades... Le Maroc est donc réellement en chantier. Cependant, les retombées en termes de transactions ne se feront ressentir que dans deux ans.

- Quels sont les leviers pour structurer l'offre et stimuler la demande?

- Pour redynamiser le marché immobilier, structurer l'offre et stimuler la demande, plusieurs leviers peuvent être envisagés notamment l'innovation dans les offres. En effet, les promoteurs pourraient proposer des solutions plus innovantes, comme des espaces de vie modulables, des technologies intelligentes intégrées, ou encore des designs novateurs. Il faudrait aussi évaluer les prix en fonction du marché actuel et ajuster si nécessaire pour rester compétitif et attirer des acheteurs potentiels. Par ailleurs, si les acquéreurs de logements se voyaient proposer des incitations financières, telles que des taux d'intérêt préférentiels, cela encouragerait l'achat et redynamiserait le marché. Pour les logements économiques, il va falloir investir dans les infrastructures environnantes, comme les transports en commun et les équipements communautaires... Ce qui permettrait d'accroître l'attractivité des zones immobilières économiques et stimuler une nouvelle demande. □

Propos recueillis par
Amin RBOUB

Incitations, efficacité énergétique, matériaux...

SELON le professeur universitaire Amine Nokta, la politique énergétique et la baisse des prix des matières de construction peuvent avoir des implications significatives sur le secteur immobilier. Si la politique énergétique favorise la transition vers des sources d'énergie renouvelable pas chères, cela devrait influencer les normes de construction pour des bâtiments plus éco-énergétiques. «Les incitations à l'efficacité énergétique pourraient devenir courantes, impactant la conception des nouveaux projets immobiliers... De plus, des politiques énergétiques stables et pré-

visibles peuvent contribuer à la stabilité des coûts de construction, car les fluctuations des prix de l'énergie peuvent influencer les coûts de production des matériaux de construction et des équipements. La diminution des coûts de construction peut aussi avoir des effets positifs sur l'accessibilité financière des logements pour les acquéreurs et les promoteurs immobiliers. Ce qui peut stimuler la demande», explique Nokta. Par ailleurs, poursuit-il, une politique énergétique orientée vers la durabilité et la baisse des prix des matières de construction permettra de créer un environnement

propice à la croissance et à l'innovation dans le secteur immobilier, tout en contribuant à la réalisation d'objectifs environnementaux et économiques. «Pour redynamiser le secteur, il faudrait aussi donner plus de marge de manœuvre aux promoteurs immobiliers afin de créer des nouvelles zones urbaines en partenariat avec les agences urbaines tout en créant un guichet unique pour faciliter les processus administratifs. Le promoteur immobilier de 2024 a atteint une maturité. Il peut alors devenir un aménageur et contribuer à créer des villes nouvelles», insiste Nokta. □

OPCI: Le compromis entre l'immobilier et le financier

LES Organisme de placement collectif immobilier (OPCI) auraient pu être un grand levier pour l'immobilier au Maroc. Mais actuellement les promoteurs ne sont pas encouragés à avoir leur société de gestion sans association avec une banque ou assurance qui ont déjà elles-mêmes leur propre OPCI. Les promoteurs devraient se voir octroyer des avantages. L'enjeu est de trouver le meilleur compromis qui les encouragerait à opter pour le système des Opci, préconise le vice-président de la FNPI. □



سنة
ANS
1913-2023

ENSEMBLE CONTINUONS À CONSTRUIRE L'AVENIR

www.sgmaroc.com

أنتم المستقبل



الشركة العامة
SOCIETE GENERALE



Aide directe au logement:



Sur les 36.128 inscrits au 23 janvier dernier, l'essentiel des demandes concernent les logements de moins de 300.000 DH, soit 76% des dossiers. Sur l'ensemble des demandes, 20% concernent les Marocains résidant à l'étranger. L'âge moyen des demandeurs se situe autour de 40 ans. Par sexe, l'essentiel des demandes a été initié par des hommes (64%) (Ph. L'Economiste)

■ **C'est particulièrement vrai pour les logements de moins de 300.000 DH**

■ **76% des demandes concernent ce type d'habitat**

■ **La moyenne d'âge des acquéreurs autour de 40 ans**

TRÈS attendu, le nouveau programme d'aide au logement a suscité un véritable engouement. Il faut dire que la demande en habitat est en progression, face à un essoufflement de l'ancienne formule, arrivée à échéance il y a quelques années. Le dernier programme de logement social lancé par en 2010 a permis de réaliser 650.000 unités et 100.000 unités en cours de réalisation, selon le département de tutelle. Au total,

les initiatives royales dans le secteur de l'habitat au cours des deux dernières décennies ont permis à 4 millions de citoyens aux revenus limités d'accéder à un logement décent.

Aujourd'hui, l'aide est octroyée directement à l'acquéreur. Le nouveau dispositif a prévu des subventions de 100.000 DH pour l'acquisition de logements de moins de 300.000 DH

et de 70.000 pour ceux entre 300.000 et 700.000 DH.

Plusieurs conditions ont été fixées pour bénéficier de ce soutien public. D'abord, le candidat ne doit pas être propriétaire d'un bien immobilier réservé à l'habitat. Il ne doit pas non plus avoir bénéficié d'une aide ou d'un avantage accordé par l'Etat dans le domaine de l'habitat. Le logement concerné par l'aide doit être transféré pour la 1^{re} fois et le permis d'habiter délivré à partir du 1^{er} janvier 2023. L'acquéreur doit également s'engager pour que le logement soit exploité en tant que résidence principale pendant 5 ans.

Pour ce qui est des modalités d'accès à l'aide directe, elles ont été simplifiées en misant notamment sur la digitalisation des procédures. Une plateforme dédiée (www.daamsa-kane.ma) a été mise en place en partenariat avec la CDG. L'idée est d'assu-

Gouvernance

AU niveau de la gouvernance du nouveau programme, des partenariats ont été signés avec différents intervenants. Le ministère de l'Habitat a signé des conventions avec les ministères de l'Intérieur, des Finances, la Conservation foncière... Ce qui permettra un échange des informations de manière électronique, facilitant ainsi les procédures aux bénéficiaires. Une autre convention a été signée avec les notaires afin de fixer les honoraires de la rédaction des contrats de vente pour les acquéreurs des logements dont

le prix est inférieur à 300.000 DH TTC. Ce tarif a été fixé à 2.500 DH au lieu de 6.000 DH. Parallèlement, l'Agence nationale de la conservation foncière a diffusé une note interne sur le traitement des contrats de vente. Elle incite les conservateurs à veiller à ce que les dossiers qui leur sont soumis remplissent l'ensemble des conditions relatives à l'octroi de l'aide tout en s'assurant de traiter les demandes d'inscription de ces contrats avec célérité conformément aux dispositions législatives en vigueur. □

L'engouement se confirme

Le dispositif en chiffres

100.000 DH
pour les logements
de moins de
300.000 DH

64%
des demandes
sont initiées par
des hommes

36.128
inscrits au 23
janvier 2024

20%
des dossiers
concernent
des MRE

Offre inadaptée

LE nouveau dispositif de l'aide directe au logement a été lancé après l'arrivée à échéance du programme de logements sociaux à 250.000 DH mis en place en 2010. Les derniers contrats en vertu de cette formule ont été signés entre l'Etat et les promoteurs immobiliers en 2020. Parallèlement, l'Etat avait lancé en 2013, un dispositif destiné à la classe moyenne, avec une série d'incitations fiscales. Des conventions ont été signées pour la réalisation de 11.328 unités, dont 9.655 avec des promoteurs privés et 1.673 avec les opérateurs publics. Le taux de réalisation de ces projets reste néanmoins faible, notamment à cause de l'inadaptation de l'offre aux besoins de la classe moyenne. □

rer la transparence, selon le principe du «premier arrivé, premier servi». Après le dépôt de la demande au niveau de la plateforme numérique, une première approbation est accordée au demandeur. Cela doit être suivi de la

conclusion d'un compromis de vente et du dépôt d'une copie dans la plateforme. L'étape suivante concerne le transfert du montant de l'aide au notaire, avant la conclusion de l'acte de vente définitif.

Près d'un mois après le lancement du nouveau dispositif, le ministère de tutelle a dressé un premier bilan de cette opération. Selon les statistiques présentées par Fatim-Zahra Mansouri au Parlement, la situation arrêtée au 23 janvier fait état de 36.128 inscrits. L'essentiel des demandes concernent les logements de moins de 300.000 DH, soit 76% des dos-

siers. Sur l'ensemble des demandes, 20% concerne les Marocains résidant à l'étranger. L'âge moyen des demandeurs se situe autour de 40 ans. Par sexe, l'essentiel des demandes a été initié par des hommes (64%). Par ville, Fès arrive en tête en nombre de demandes, suivie de Meknès, Tanger, Marrakech... □

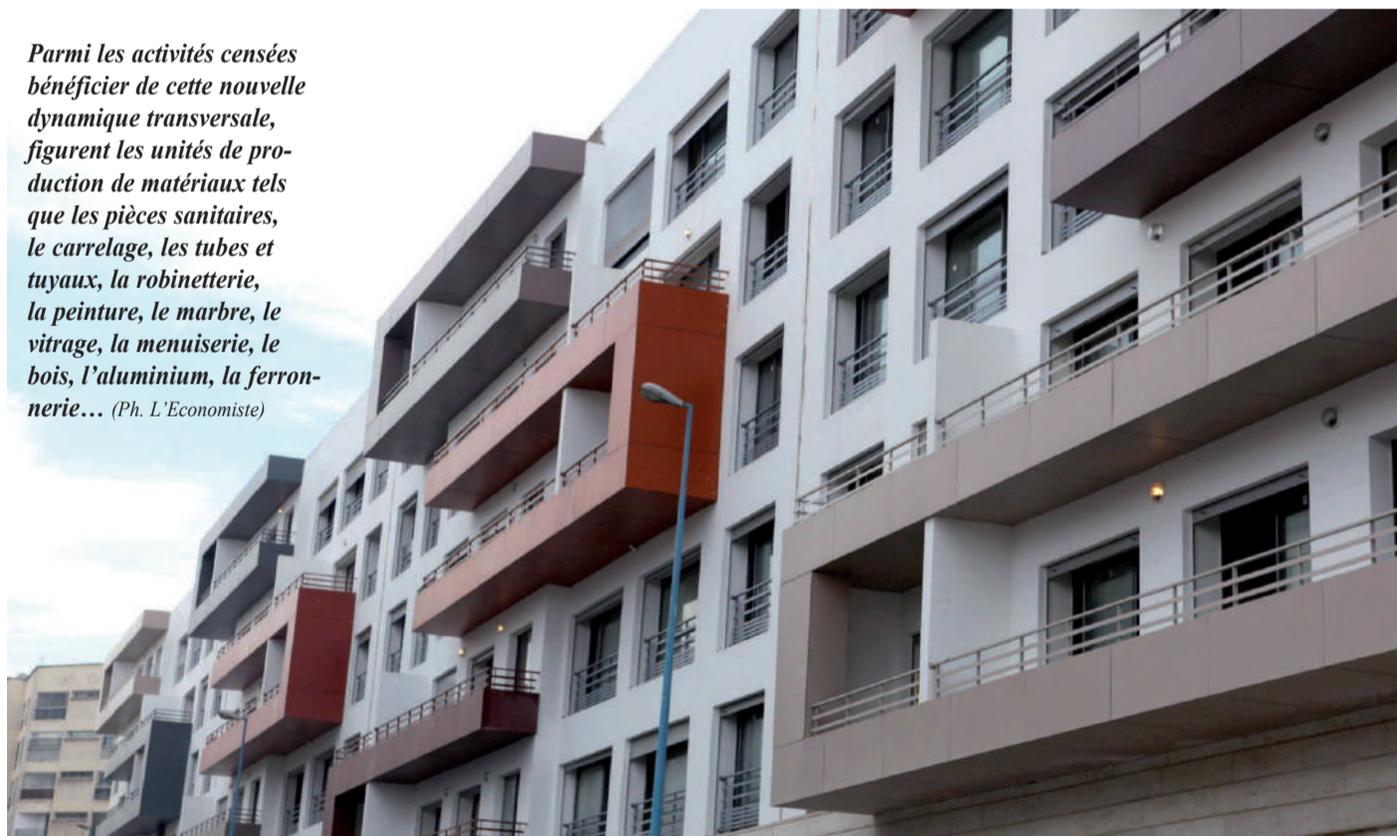
M.A.M.

Moyen standing: Nouvelle dynamique

LE déploiement du nouveau dispositif d'aide au logement devra donner un nouvel élan au marché, s'accordent à dire plusieurs promoteurs immobiliers. «Avec le nouveau programme d'aide, une nouvelle page du secteur immobilier s'ouvre cette année au Maroc», confirme Amine Nokta, vice-président de la Fédération nationale des promoteurs immobiliers (Fnpi). Selon ce membre du bureau de la fédération professionnelle, qui plus est professeur-universitaire, la grande nouveauté du dispositif d'aide réside dans l'intégration du moyen standing qui va, pour la première fois, bénéficier d'aides. «Ce segment va bientôt devenir un nouveau levier de redynamisation de l'offre et de la demande au profit d'une catégorie sociale importante, la classe moyenne a fortiori». Car, par le passé, le secteur immobilier n'était boosté que par le logement économique et social, à travers des subventions et des exonérations de la TVA.

L'opérationnalisation du programme d'aide est en train de mobiliser l'ensemble des composantes de l'écosystème de construction/promotion, matériaux, cimenteries... Au-delà de l'accès à un logement

Parmi les activités censées bénéficier de cette nouvelle dynamique transversale, figurent les unités de production de matériaux tels que les pièces sanitaires, le carrelage, les tubes et tuyaux, la robinetterie, la peinture, le marbre, le vitrage, la menuiserie, le bois, l'aluminium, la ferronnerie... (Ph. L'Economiste)



principal à des primo-acquéreurs, l'enjeu de ce nouveau dispositif réside aussi dans la réactivation de la machine de production de nouveaux programmes de logements, les créations d'emplois par milliers, les opportunités commerciales... Pour le ministère de tutelle, «cette nouvelle démarche a pour objectif principal d'enclencher une nouvelle dyna-

mique d'achat plus accentuée permettant aux ménages d'accéder à la propriété d'un logement principal et d'améliorer leurs conditions de vie tout en bénéficiant à l'ensemble de l'écosystème et corps de métier du secteur». Par ailleurs, le nouveau dispositif a le mérite d'introduire le principe de l'aide directe aux acquéreurs, de redéfinir les formes, les

critères et les modalités de l'appui de l'Etat, de favoriser l'accès à l'acquisition avec des enjeux en termes de redynamisation transversale de l'écosystème de l'immobilier tant dans le monde rural, les régions que les villes ou encore la création d'emplois et l'inclusion sociale dans l'acte de bâtir. □

A.R.

Marché de l'immobilier

Les prix augmentent, les transactions reculent

■ Tendence globale du marché immobilier au 3e trimestre 2023

■ Résidentiels, terrains et biens à usage professionnel

■ Hausse à Tanger et Rabat et repli à Casablanca et Marrakech

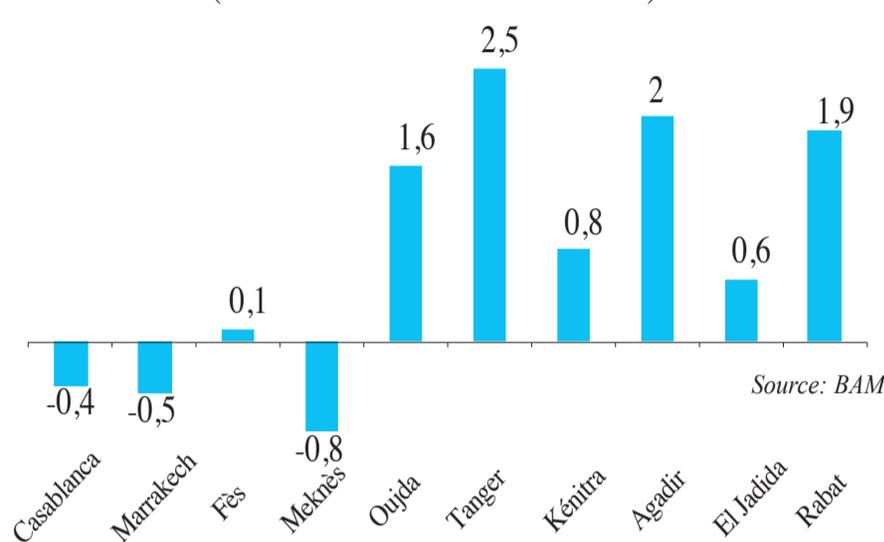
LES prix des actifs immobiliers ont enregistré une hausse de 0,7 au 3e trimestre 2023.

Dans le détail, les prix des biens à usage professionnel ont augmenté de 1,3%, le résidentiel de 0,8% et le foncier de 0,3%. C'est ce qui ressort des derniers chiffres de l'indice des prix des actifs immobiliers, édité par Bank Al-Maghrib (BAM). Parallèlement, le nombre de transactions a connu une baisse de 4,5%, reflétant des replis de 4,7% pour les biens résidentiels et de 14,7% pour les biens à usage professionnel et un accroissement de 2,8% pour les terrains.

En glissement annuel, l'indice des prix des actifs immobiliers a enregistré une progression de 0,3% au 3e trimestre-2023, en lien avec les hausses des prix des terrains (1,1%) et de ceux des biens à usage professionnel (1,7%). Les prix des biens résidentiels ayant, en revanche, reculé de 0,1%. Pour ce qui est du nombre de transactions, il a marqué une diminution de 7,2%, recouvrant des baisses de 5,6% pour les biens résidentiels, de 10,6% pour les terrains et de 13,2% pour les biens à usage professionnel.

En glissement trimestriel, les prix du résidentiel ont progressé de 0,8%, en relation avec les hausses de 0,7% des prix des appartements, de 1,2% de ceux des maisons et de 2,9% de ceux des villas. A l'inverse, les transactions ont affiché un repli de 4,7%, recouvrant des baisses de 4,7% pour les appartements, de 3% pour les maisons et de 11,9% pour les villas. En glissement annuel, les prix du résidentiel ont reculé de 0,1%, résultat de la baisse de 0,2% des prix des appartements et de 0,6% de ceux des villas et de la hausse de 0,3% de ceux des maisons. Pour ce qui est des transac-

Evolution des prix des actifs immobiliers par ville (variation trimestrielle en %)



Les prix de vente d'actifs immobiliers sont en repli à Marrakech et Casablanca et en hausse pour Tanger, Rabat, Agadir...

tions, leur nombre a affiché un repli de 5,6%, reflétant des diminutions de 4,9% pour les appartements, de 14,8% pour les maisons et de 14% pour les villas.

En glissement trimestriel, les prix des terrains ressortent en hausse de 0,3% et le nombre de transactions a progressé de 2,8% d'un trimestre à l'autre. En glissement annuel, les prix du foncier se sont appréciés de 1,1%, et le nombre de transactions a baissé de 10,6%.

En glissement trimestriel, l'indice des prix des biens à usage professionnel a affiché une hausse de 1,3%, résultat des hausses de 0,8% pour les locaux commerciaux et de

3,5% pour les bureaux. Quant au nombre de transactions, il a enregistré une baisse de 14,7%, reflétant une diminution de 15,9% pour les locaux commerciaux et de 9,2% pour les bureaux. En glissement annuel, les prix ont augmenté de 1,7%, avec une hausse de 1,2% pour les locaux commerciaux et de 3,5% pour les bureaux. Pour leur part, les transactions ont affiché un recul de 13,2%, reflétant une diminution de 16,5% des ventes des locaux commerciaux et une progression de 4% de celles des bureaux. Voici les tendances de prix par ville selon l'édition du 3e trimestre 2023 de l'indice des prix des actifs immobiliers. □

Aziza EL AFFAS

Méthodologie

LES indices des prix des actifs immobiliers (IPAI) ont été élaborés conjointement par Bank Al-Maghrib et l'Agence nationale de la conservation foncière, du cadastre et de la cartographie (ANCFCC) à partir des données de l'ANCFCC. De périodicité trimestrielle, ces indices, qui ont pour base 100 en 2006, sont calculés selon la méthode des ventes répétées qui permet de remédier au problème de l'hétérogénéité des biens immobiliers. Cette méthode ne prend en considération que les biens ayant fait l'objet d'au moins deux transactions au cours de la période concernée. Ce dispositif permet de retracer

l'évolution au niveau national et par ville des prix des biens immobiliers des trois grandes catégories, en l'occurrence le résidentiel, le foncier et le commercial. Il est à noter que ces indices sont calculés sur la base des données arrêtées 35 jours après la fin du trimestre considéré, ce qui implique une mise à jour des données historiques, qui peut être importante, du fait du décalage entre les transactions et leurs immatriculations et/ou de l'intégration des biens ayant fait l'objet d'au moins une seconde transaction au cours du trimestre considéré. □

● Rabat: Les prix ont augmenté de 1,9%

A Rabat, les prix ont augmenté de 1,9%, en lien avec la hausse des prix des biens résidentiels (2,9%) et les baisses de ceux des terrains (3,3%) et de ceux des actifs à usage professionnel (3,6%). Pour leur part, les transactions ont enregistré une baisse trimestrielle de 18%, recouvrant un repli pour les biens résidentiels (16,1%), pour les terrains (6,5%) et pour les actifs à usage professionnel (49%).

● Casablanca: Les ventes en repli de 13,1%

A Casablanca, les prix se sont repliés de 0,4%, reflétant des diminutions de 0,5% pour le résidentiel et de 0,1% pour les terrains et une hausse de 2,9% pour les biens à usage professionnel. De même, les ventes ont marqué un repli de 13,1%, reflétant les baisses des transactions des biens résidentiels (11,9), de celles des terrains (6,5%) et de celles des actifs à usage professionnel (22,7%).

● Marrakech: Recul de 9,9%

A Marrakech, les prix ont connu une baisse de 0,5%, recouvrant un accroissement de 1,1% des prix des biens résidentiels, une baisse de 1,4% de ceux des terrains et une stagnation de ceux des actifs à usage professionnel. En parallèle, les transactions ont marqué un recul de 9,9%, reflétant une diminution de 8,5% des ventes des biens résidentiels, de 7,5% de celles des terrains et de 26,5% de celles des biens à usage professionnel.

● Tanger: + 10,6%

A Tanger, l'indice des prix s'est accru de 2,5%, en relation avec les hausses de 3,2% des prix du résidentiel et de 1,7% de ceux des terrains. Les prix des actifs à usage professionnel ayant baissé de 2,7%. Pour leur part, les ventes ont enregistré une progression de 10,6%, recouvrant des hausses de 13,6% pour le résidentiel et de 11% pour les terrains et une baisse de 22,8% pour les biens à usage professionnel. □

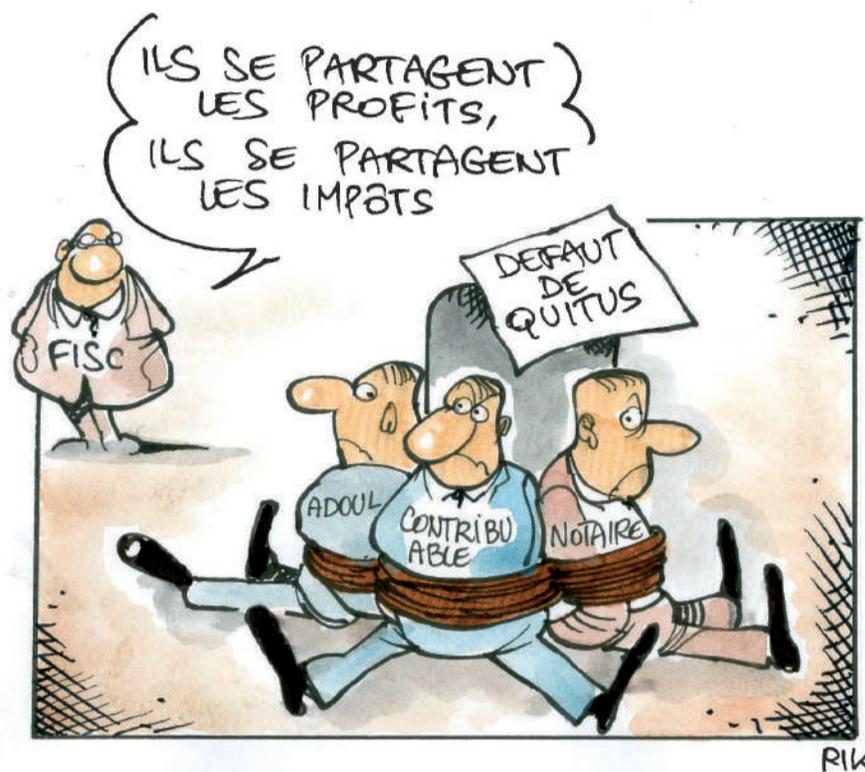
Le quitus fiscal avant toute transaction

■ Une mesure prévue par la loi de finances

■ Cession de la résidence principale, d'un bien acquis par héritage, avis préalable...

Avant la conclusion des contrats de vente, le quitus est obligatoire. Si cette disposition introduite par la loi de finances 2024 n'est pas respectée, les notaires et adouls seront tenus solidairement avec le contribuable au paiement des impôts et taxes grevant l'immeuble. Chaque année, la loi de finances apporte son lot de mesures dont certaines touchent l'immobilier.

Tour d'horizon de certaines mesures.



● Cession d'immeubles acquis par héritage/ Profit foncier

LA loi de finances 2024 a clarifié les modalités de détermination du profit foncier imposable en cas de cession d'un immeuble acquis par héritage. Dans ce cas, le prix d'acquisition à considérer est la valeur vénale des immeubles, au jour du décès du de cujus, inscrite sur l'inventaire dressé par les héritiers. A défaut, c'est la valeur vénale des immeubles au jour du décès du de cujus, qui est déclarée par le contribuable, sans tenir compte des actes de partage ou tout autre acte ultérieur à la date du décès. □

● Taxe d'habitation/TSC: Un dispositif antifraude fiscale

LE nouveau dispositif porté par l'article 139-IV de la loi de finances 2024 constitue un moyen supplémentaire pour lutter contre l'informel et veiller à la conformité fiscale des transactions portant sur les biens immeubles. Ainsi en cas de mutation ou de cession d'immeuble ou de fonds de commerce, les adouls, notaires, avocats agréés près la cour de cassation ou toute personne exerçant des fonctions notariales sont dans l'obligation de ne dresser aucun acte qu'après présentation d'une attestation des services de recouvrement justifiant du paiement des impôts et taxes grevant l'immeuble se rapportant à l'année de mutation ou de cession et aux années antérieures.

Et ce, sous peine d'être tenus solidairement avec le contribuable au paiement des impôts et taxes grevant l'immeuble. Ils sont également tenus d'indiquer le numéro d'article de la taxe d'habitation et de la taxe de services communaux sur les actes qu'ils dressent. Autre obligation, indiquer selon un modèle établi par l'administration, joint à l'acte constatant la mutation ou la cession, l'identifiant commun de l'entreprise ou le numéro d'article de la taxe d'habitation et de la taxe de services communaux, sous peine du refus d'enregistrer l'acte. □

● Cession de la résidence principale: L'exonération au bout de 5 ans

LA notion de résidence principale a été clarifiée par la loi de finances 2023. Cette résidence ne doit être ni louée ni affectée à un usage professionnel et elle doit être occupée en tant que logement principal. Dans le cas des Marocains résidents à l'étranger, il s'agit du logement qu'ils gardent au Maroc ou occupé à titre gratuit par leurs conjoints, ascendants ou descendants directs. En cas de revente, le contribuable peut bénéficier d'une exonération du profit réalisé sur la cession d'un immeuble occupé à titre d'habitation principale depuis au moins 5 ans.

Face au fisc, le contribuable est tenu de prouver par tous moyens l'effectivité de la résidence. En tout cas, l'administration exigera la présentation d'un certificat de résidence délivrée par le Caïd, l'historique de la consommation d'eau et d'électricité sur toute la période ainsi qu'une copie de la CNIE comportant l'adresse du logement cédé ainsi qu'un extrait des rôles de la taxe d'habitation et taxe des services communaux. L'avantage fiscal porte plus précisément sur l'exonération de l'impôt sur le revenu sur le profit foncier à hauteur de 4 millions de DH. Si le prix de cession dépasse ce plafond, le contribuable doit s'acquitter d'une cotisation minimale de 3% sur la fraction du prix de cession dépassant le niveau de 4 millions de DH. □

● L'avis préalable de l'administration

DEPUIS le 1er juillet 2023, le mode d'imposition et de contrôle de l'IR sur le profit immobilier a changé. Le dispositif prévoit l'avis préalable de l'administration fiscale. Avant de réaliser des opérations de cession, les contribuables peuvent lors de la conclusion des compromis de vente demander cet avis. Ils auront ainsi une idée sur les droits qu'ils devront verser ou encore s'ils bénéficieront d'une exonération. Pour cela, une de-

mande doit être souscrite, par voie électronique selon un modèle établi par l'administration, dans les 30 jours suivant la date du compromis de vente. Elle doit être accompagnée d'une série de documents: une présentation des éléments relatifs à l'opération de cession envisagée, des pièces justificatives relatives à la détermination de l'impôt ou à l'exonération ainsi que de tout autre document ou renseignement justifiant la demande.

La réponse de l'administration qui vaut attestation de liquidation de l'impôt ou d'exonération doit être communiquée au demandeur dans un délai de 60 jours suivant la date de la réception de la demande. Cette réponse demeure valable pour une période 6 mois.

Si le contribuable procède au paiement de l'impôt sur la base des éléments de l'attestation de liquidation, il sera dispensé du contrôle fiscal. Dans le cas contraire, la dé-

claration souscrite peut faire l'objet de rectification en matière de profits fonciers. Ceux qui n'opteront pas pour la déclaration sur la base des éléments de l'attestation de liquidation et les personnes qui ne demanderont pas l'avis de l'administration fiscale obéiront à un autre schéma. Ils seront tenus de verser à titre provisoire, la différence entre le montant de l'impôt déclaré et 5% du prix de cession. □

Khadija MASMOUDI



Crédit immobilier: Le benchmark

■ Un des produits les plus importants de fidélisation du segment des particuliers

■ Il représente un intérêt majeur pour tous les établissements bancaires

■ Une diversité d'offres au contenu quasiment similaire

IL représente jusqu'à 25% des crédits octroyés aux particuliers par les établissements bancaires, parfois plus. Ce n'est donc pas un hasard si le crédit hypothécaire se trouve au cœur d'importants dispositifs de communication, qu'il s'agisse d'actions de proximité, d'approches de la clientèle ou de communication institutionnelle. «Il est actuellement un des moyens les plus importants de fidélisation du segment des particuliers», explique un banquier. «Grâce à l'octroi d'un crédit, vous pouvez fidéliser le client pendant 25 ans, ce qui est très difficilement réalisable avec un autre produit». Normal donc que le segment attire les convoitises et suscite l'intérêt de tous les établissements qui rivalisent d'annonces. Eté comme hiver, le crédit immobilier s'invite au sein des ménages. Jeunes célibataires en quête d'indépendance, jeunes couples désireux d'aménager, doyens soucieux de retraite paisible ou simples investisseurs pour qui l'immobilier reste un des placements les plus sûrs, tous représentent une clientèle ciblée par les banques qui proposent des offres toutes aussi alléchantes les unes que les autres. Le crédit immobilier est donc pour tous les établissements bancaires un segment très porteur. L'un de ses grands atouts est de fidéliser la clientèle. Il est également un produit extrêmement important pour toutes les catégories sociales, l'acquisition d'un logement étant un des plus importants projets d'investissement réalisés par les ménages.

• **Attijariwafa bank** propose une gamme complète de prêts immobiliers. La première banque privée du Royaume insiste sur l'adaptabilité de ses offres aux besoins des clients. «Attijariwafa bank vous propose des formules de financement



Été comme hiver, le crédit immobilier s'invite au sein des ménages. Jeunes célibataires en quête d'indépendance, jeunes couples désireux d'aménager, doyens soucieux de retraite paisible ou simples investisseurs pour qui l'immobilier reste un des placements les plus sûrs, tous représentent une clientèle ciblée par les banques qui proposent des offres toutes aussi alléchantes les unes que les autres (Ph. Privée)

souples et adaptées à vos besoins qui combinent des taux compétitifs et des remboursements flexibles. Quel que soit votre projet immobilier, vous trouverez chez Attijariwafa bank la solution qui répond à votre besoin», peut-on lire sur le site web de la banque.

Cette dernière consacre au crédit immobilier plusieurs informations qu'il s'agisse de l'acquisition d'un logement fini ou d'une acquisition de terrain destinée à la construction d'un logement. Le Crédit Miftah, crédit hypothécaire proposé par la banque, permet de financer le logement à partir de 70.000 DH et finance jusqu'à 100% de la valeur à l'acte du bien. Il peut même inclure les frais de notaire.

Cette dernière mesure est destinée marginaliser l'obstacle de la non-disponibilité des frais d'enregistrement et notariaux qui peuvent constituer un frein majeur à l'acquisition d'un logement. La durée de remboursement peut, quant à elle, aller jusqu'à 25 ans. Les taux pratiqués varient de 4,5 à 5,5%. Le groupe est allé jusqu'à créer une filiale dédiée spécialement au crédit immobilier, Wafa Immobilier.

• A la **Banque Populaire**, on n'est pas moins agressif sur le créneau. Avec le produit «Sakane Mabrouk Dari», la Banque Centrale Populaire entend ratisser large en proposant à toutes les catégories de clientèle des crédits immobilier sur mesure. Marocains résidents, Marocains du monde et étrangers constituent la cible du produit avec des «conditions attractives», assure-t-on auprès de la banque: critères d'éligibilité étendus et remboursements mensuels et attractifs. Là aussi, l'adaptabilité aux besoins du client est largement mise en avant au niveau de la formule dédiée (logement, construction d'un terrain, aménagements...) de la durée (jusqu'à 25 ans) et de la transparence au niveau des taux appliqués qui peuvent être fixes ou variables.

• **Bank Of Africa** est loin d'être en reste. La banque dispose également d'un produit spécifiquement dédié au financement de l'acquisition d'un logement avec une «parfaite adaptabilité». Mettant en ligne la possibilité d'une simulation immédiate, tout comme les autres

établissements d'ailleurs, la banque à la vocation africaine va plus loin en lançant le live chat qui se déclenche automatiquement lorsqu'un visiteur consulte la page internet dédiée au financement immobilier. La simulation est simultanée et permet donc d'avoir une idée relativement précise sur ce que le client potentiel peut emprunter.

• Même cible, mêmes ambitions au **Crédit Immobilier et Hôtelier**, CIH Bank. Cette dernière accorde toutefois une attention particulière aux jeunes de moins de 35 ans en leur dédiant un produit spécifique appelé Code Sakane destiné exclusivement à cette catégorie de clientèle. Pour les autres tranches d'âge, divers produits Iskan sont dédiés (Raha, Ard, Tabdil, Salam Acquisition) en fonction des objectifs de la demande du crédit hypothécaire.

• **Crédit du Maroc** est allé jusqu'à créer au sein de ses principales agences à travers le pays «Maskane», des espaces spécialisés dans le crédit immobilier «pour apporter l'expertise dans le financement». La banque assure assister

des offres de financement



- Au **Crédit Agricole du Maroc**, le crédit immobilier est aussi un produit destiné essentiellement aux particuliers. Le «CAM Assakan» offre au client de vivre son projet à l'habitat dans des conditions «financières optimales», assure la banque. La banque a la particularité aussi, tout comme le CIH, de différencier les crédits habitat en fonction de la catégorie de clientèle ou des objectifs (acquisition d'un logement, d'un terrain pour construction...) Elle propose ainsi Sakan Almagrouk pour le financement de logements sociaux, Sakan Al Istikrar notamment pour les revenus moyens, Ard Bladi pour une résidence secondaire en milieu rural, ainsi que des formules spécialement conçues pour le personnel de certaines institutions étatiques (Fondation Mohammed VI, Fondation Mohammedia des Œuvres sociales ou encore Fondation Hassan II).

- Pour **BMCI**, le crédit hypothécaire est extrêmement important. Celui-ci représente le plus important type de crédit octroyé à la clientèle des particuliers. La banque a développé dans ce sens une intense activité de conseil et d'orientation pour

ses clients désireux de devenir propriétaires. Finançant jusqu'à 100% du logement, elle peut aussi octroyer un crédit pour des dépenses complémentaires et peut s'adapter à la trésorerie des clients (reports de 3 mois en cas de difficultés...)

- A la **Société Générale**, le crédit immobilier est également un des chevaux de bataille sur le segment des particuliers. La banque propose deux grandes catégories de prêts immobiliers: Salaf Bayti et Salaf Bayti Imtilak pour les adhérents à la Fondation Mohammed VI Posef. Les conditions sont qualifiées d'avantageuses et modulables en fonction de la situation du client.

- Dernière arrivée sur le segment, **CFG Bank** qui veut faire du crédit immobilier un des créneaux les plus attractifs pour drainer une population jeune et fidèle. La banque, qui appelle son produit Crédit Immo Bank met en avant la flexibilité, un taux intéressant, la rapidité de traitement du dossier du demandeur et des facilités accordées comme la possibilité de régler 11 mois sur 12, de rembourser à partir du septième mois... □

Fédoua TOUNASSI

l'emprunteur depuis son intention d'acheter jusqu'à l'acte lui-même après obtention du crédit. A l'instar de toutes les autres banques, un ser-

vice clientèle est mis à la disposition de tous ceux qui souhaitent obtenir des informations relatives au crédit immobilier.

La mourabaha, produit phare des banques participatives

POUR les banques participatives, la «mourabaha immobilière» est, de loin, le produit le plus commercialisé avec une part supérieure à 80% du total des financements octroyés. Celles-ci parlent d'accès à la propriété avec un financement conforme aux convictions et adapté aux besoins. Il s'agit, après acceptation du dossier, pour la banque d'acheter le bien immobilier du vendeur. La banque le revend par un contrat mourabaha, au prix d'acquisition augmenté d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre la banque et le client. Cette marge est calculée uniquement sur le prix d'acquisition hors frais.

Qu'il s'agisse de Bank Al Yousr, filiale de la Banque Centrale Populaire, de Dar Assafa (filiale de AWB), d'Umnia Bank (filiale de CIH Bank), toutes les banques participatives font de cette offre un segment majeur.

Selon les derniers chiffres communiqués par Bank Al-Maghrib à fin novembre 2023, les financements participatifs représentent 8,78% des encours des crédits immobiliers octroyés par le système bancaire avec plus de 21,4 milliards de dirhams. L'évolution enregistrée par ce segment est intéressante puisqu'elle a été de 14,2% d'une année à l'autre. Sur les 4,16 milliards de dirhams de prêts à l'habitat distribués entre janvier et novembre 2023, 2,43 milliards de DH ont été réalisés via la mourabaha, soit plus de 58% des nouveaux financements. Ce qui laisse croire que ce type de financement connaîtra une progression plus importante que celle des crédits classiques. □



Crédits immobiliers

La solvabilité avant tout

■ Les banques moins «sévères» qu'après-Covid

■ Disposer d'un bon dossier, condition sine qua non

■ Avec le programme Daam Sakane, une relance quasi certaine

JEUNE couple installé dans la vie active depuis 7 et 5 ans, Jamal et Samira ne doutaient pas que leur demande de crédit habitat allait être refusée par la banque. Tout laissait croire qu'ils étaient largement éligibles. Tout si ce n'était le métier plutôt «à risques» de Samira, un facteur plutôt mal perçu par les établissements de financement. «La crise du Covid a mis en exergue les risques de plusieurs types d'activités qui ont été rapidement fragilisées», explique un banquier. «Ce qui a conduit à être plus vigilant vis-à-vis de l'octroi de crédits à certaines catégories professionnelles même si, a priori, elles s'estiment être éligibles».

Le cas de Jamal et Samira est loin d'être isolé. Dalila et Mourad ont vécu la même situation il y a trois ans. Leur projet d'acquisition a été freiné par le confinement. Une fois le travail repris, ils ont déposé leur dossier de demande de financement, persuadés qu'un refus n'était pas possible. Quelques semaines après, leur chef d'agence les informait que la commission en charge de l'étude des dossiers avait émis un avis défavorable, malgré son avis favorable. La pratique de métiers dits à risque n'est pas le seul élément



inhibitif. Pourtant, au lendemain de la crise, les transactions ont noté une expansion fulgurante. En 2021, pour soutenir le secteur et booster le marché, beaucoup de mesures ont été mises en place, notamment l'incitation fiscale portant sur l'exonération ou la réduction de 50% des droits d'enregistrement relatifs à l'immobilier. Des mesures qui ont donné un véritable coup de fouet après une paralysie totale. Les experts l'expliquent non seulement par des mesures incitatives mais surtout par une envie de changer de logement, entreprendre des projets après une paralysie totale jamais observée auparavant.

«Les banques se devaient de suivre pour permettre au secteur immobilier de reprendre», analyse Amine B. Suivre à condition de disposer de toutes les garanties possibles. Les témoignages et expériences des uns et des autres abondent dans ce sens.

Laila B et son époux ont pu bénéficier d'un crédit habitat à hauteur de 100%, pour un logement dépassant les 1,5 million de dirhams. Avec des salaires respectifs avoisinant les 20.000 DH par mois chacun, ne disposant

pourtant d'aucune avance, ils ont réussi à convaincre leur banquier de leur octroyer la totalité du montant pour l'acquisition d'un logement. «Il nous a fallu fournir de nombreuses pièces dont les plus importantes étaient l'absence de tout engagement bancaire», déclare Laila. Mais pas uniquement. Fidèles à la même banque depuis plusieurs années, ce couple actif, parent de deux enfants, disposait de garanties solvables à savoir le versement d'un salaire sans aucune discontinuité, pas de découverts, aucun incident... en un mot, un facteur risque relativement faible. «C'est le plus important dans l'étude du dossier», avoue une source bancaire. «Nous connaissons le client, ses revenus, son comportement... il est

très important d'avoir confiance et de disposer des garanties que le crédit sera remboursé». Après une période relativement difficile en matière d'octroi de crédits, les banques semblent aujourd'hui plus disposées à financer des logements. Une source bancaire confirme ce constat. «Nous avons vécu un après-Covid difficile où il a fallu nous entourer de toutes les précautions car nous avons vu combien de personnes avaient du jour au lendemain perdu leur emploi et s'étaient retrouvées dans l'incapacité d'honorer leurs engagements», explique l'expert.

«Le niveau d'activité est revenu à son niveau initial, nous demandons bien entendu toujours que le client soit solvable mais nous sommes moins réticents à l'octroi de financements».

Cela ne signifie pas pour autant «laxisme» dans l'étude des dossiers. L'essentiel est d'être solvable, ce qui sous-tend de nombreuses conditions.

Avec les dernières mesures prises en faveur du logement, les acquisitions devraient, de l'avis de nombreux experts, exploser. En l'espace de trois jours, le programme Daam Sakane a enregistré plus de 36.000 demandes, nettement plus que ce à quoi les initiateurs s'attendaient. □

Fédoua TOUNASSI

Les documents à fournir

COMME pour le processus, les documents à fournir divergent d'un établissement de crédit à l'autre. Mais généralement, pour constituer un dossier de demande de crédit, diverses pièces justificatives sont requises afin d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur. Parmi ces documents, il

est nécessaire de fournir une copie de la carte d'identité nationale, une quittance récente de téléphone ou d'électricité datant de moins de 3 mois, un spécimen de chèques ou une attestation de RIB, ainsi que les 3 derniers relevés bancaires. En fonction de la nature de l'activité professionnelle de l'emprunteur, des pièces supplémentaires peuvent être exigées. Pour les salariés, il est essentiel de présenter les 3 derniers bulletins de salaire et une attestation de travail récente datant de moins de 3 mois. Les fonctionnaires doivent fournir un état d'engagement



récent, tandis que les retraités doivent présenter les 2 derniers avis de paiement de pension. Pour les artisans, commerçants ou professions libérales, la demande de crédit nécessite le modèle «j» du registre de commerce ou une copie de la carte professionnelle, ainsi que le dernier avis d'imposition de la patente. Ces pièces constituent un ensemble complet de documents permettant à l'institution financière d'évaluer la situation financière et professionnelle de l'emprunteur avant de prendre une décision concernant la demande de crédit. □

Processus de demande de crédit immo

LA demande de crédit immobilier comprend plusieurs étapes. Tout d'abord, l'emprunteur évalue sa capacité financière en considérant ses revenus, ses dépenses mensuelles, ses dettes et sa capacité d'épargne. Ensuite, il recherche la meilleure offre en comparant les taux d'intérêt, les conditions de remboursement et les frais auprès de différentes banques. Une fois la banque choisie, l'emprunteur constitue un dossier avec des pièces justificatives telles que les bulletins de salaire, des garanties... Avant de déposer le dossier, il peut simuler le prêt pour estimer les mensualités.

Le dossier complet est ensuite déposé, et la banque analyse la solvabilité de l'emprunteur. En cas d'acceptation, l'établissement émet une offre de prêt détaillant les conditions. L'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de quelques jours avant d'accepter l'offre en la retournant signée. La signature de l'acte de prêt chez le notaire officialise le prêt et la vente immobilière. Enfin, les fonds sont débloqués et transférés au vendeur. Ce processus peut varier d'un pays à l'autre et d'une institution financière à l'autre, et les emprunteurs doivent bien comprendre les termes du prêt avant de s'engager. □

Marché immobilier

Vers une stabilité des taux de crédit en 2024

■ Les pronostics tablent sur le maintien des taux inchangés

■ Pas de renchérissement en décembre

■ 4,50% pour les 8-15 ans à 4,75% pour des durées plus longues

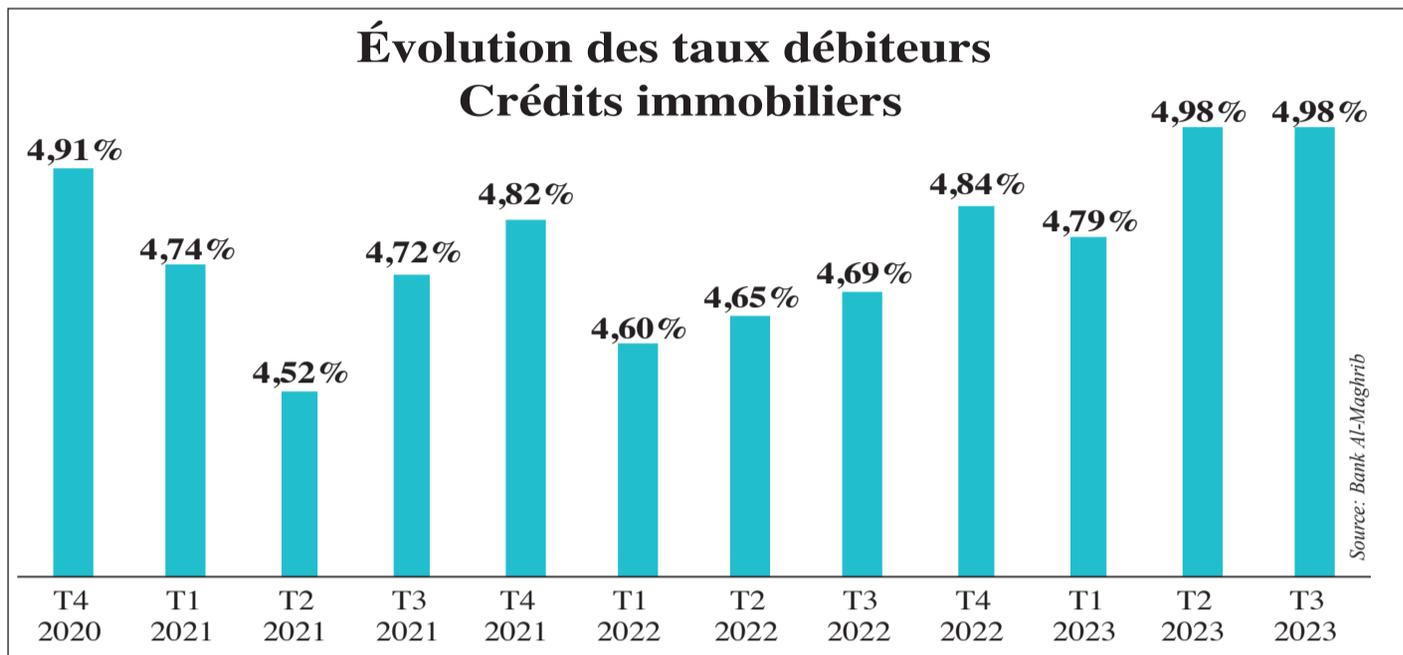
LES taux de crédit immobilier ne devraient pas connaître de hausse marquée durant les mois à venir. «La décision récente de Bank Al-Maghrib (décembre 2023) de garder inchangé son taux directeur favoriserait le maintien des taux à leurs niveaux actuels. D'autant plus que le marché anticipe une baisse lors du prochain conseil de la banque centrale»,

Impact léger

POUR rappel, les deux premières augmentations du taux directeur de BAM ont déjà eu des répercussions à la hausse sur les taux des crédits immobiliers. En février 2023, les banques ont ajusté leurs tarifs, enregistrant une hausse de 55 points de base par rapport au mois précédent et de 75 points par rapport à la même période en 2022.

Les hausses du taux directeur intervenues en 2022 n'ont été pleinement ressenties qu'au cours des premiers mois de 2023. Au premier trimestre, les taux immobiliers ont connu une augmentation comprise entre 20 et 50 points de base pour les acquéreurs, qu'il s'agisse de prêts à court ou à long terme. Les crédits à court terme affichaient des taux variant entre 4 et 4,1%, tandis que pour les prêts à long terme, ces taux atteignaient jusqu'à 4,75%.

En mars, les taux de crédit immobilier pour des durées comprises entre 15 et 25 ans ont connu une hausse significative, passant de 4,75% à 5,30% pour les taux fixes, soit une augmentation de 55 points de base. Cette augmentation des taux s'est accompagnée d'un durcissement des conditions d'octroi de financement. La tendance devrait s'inverser pour l'année en cours. □



explique une source du marché. En décembre, les taux d'intérêt appliqués sont restés en ligne avec la tendance actuelle, se fixant à 4,50% pour des périodes de 15 ans et à 4,75% pour des durées plus étendues, spécialement pour les emprunteurs affichant des profils financiers solides, selon le dernier baromètre du mois de décembre 2023 réalisé par Afdal.ma. Globalement, la crainte d'une augmentation significative des taux immobiliers ne s'est pas concrétisée. En 2023, malgré les appréhensions liées à une hausse notable des taux immobiliers, amplifiées par la hausse du taux directeur en 2022, les crédits ne sont pas ou peu renchérissés.

En décembre, les taux s'établissent à 4,50% pour des prêts inférieurs à 250.000 dirhams sur une période maximale de 15 ans, et à 4,75% au-delà de ce seuil. La fourchette de taux

reste inchangée pour des montants allant jusqu'à 500.000 dirhams. Toutefois, les données d'Afdal.ma mettent en avant une légère augmentation des taux dans certains cas, en particulier pour des emprunts compris entre 500.000 et 800.000 dirhams sur des périodes de 16 à 25 ans. A contrario, les taux demeurent essentiellement stables pour des montants beaucoup plus importants, atteignant jusqu'à 3 millions de dirhams sur les mêmes durées.

S'agissant des taux débiteurs, les résultats de l'enquête de Bank Al-Maghrib auprès des banques relatifs au troisième trimestre 2023 indiquent une hausse trimestrielle du taux moyen global de la promotion immobilière de 28 pbs à 5,71%. Quant aux crédits aux particuliers, les taux appliqués aux prêts à l'habitat se sont accrus de 10 pbs à 4,74%. □

Fédoua TOUNASSI

Croissance de 2% de l'encours des crédits à l'habitat à fin novembre

SELON la Direction des études et prévisions financières (DEPF), l'encours des crédits à l'habitat a enregistré une croissance de 2% à fin novembre 2023, comparé à une hausse de 2,9% l'année précédente.

Concernant les crédits à la promotion immobilière, ils ont quasiment stagné après un recul de 5,3% un an plus tôt. Ainsi, l'encours total des crédits à l'immobilier a augmenté de 1,3% à fin novembre 2023, suivant une hausse de 2,5% un an auparavant. Par ailleurs, les ventes de ciment ont connu une quasi-stagnation en 2023 (+0,2%), après une baisse de 10,6% en 2022. La valeur ajoutée du secteur de la construction a renoué avec la croissance au troisième trimestre 2023, enregistrant une amélioration de 0,5%, après une baisse constatée depuis le premier trimestre 2022.

La croissance des ventes de ciment, principal indicateur de l'activité du secteur, a accéléré à +7,1% au quatrième trimestre 2023, suivant une hausse de 3,6% au deuxième trimestre 2023 et un recul de 17% un an plus tôt. □

Conditions plus avantageuses

EN ce qui concerne l'année 2024, les perspectives sont plutôt bonnes. L'évolution de l'économie, en particulier de l'inflation et le comportement des taux d'intérêt, restent des facteurs susceptibles d'influencer la demande en crédit immobilier dans les mois à venir.

Sachant que le marché anticipe plutôt une baisse à l'encontre de la tendance actuelle. Les candidats à l'accession à la propriété peuvent espérer continuer à bénéficier de conditions plus avantageuses. «De plus, certains emprunteurs auront accès au programme d'aide au logement, ce qui pourrait exercer une influence positive sur le marché immobilier en stimulant quelque peu la demande», indique Afdal.ma. Pour rappel, le nouveau programme d'aide au logement consiste en une aide financière directe au logement devra être instaurée en lieu et place des exonérations fiscales accordées aux promoteurs immobiliers dès 2024. Le montant de l'aide a été fixé à 100.000 dirhams pour l'acquisition d'un logement dont le prix de vente est inférieur ou égal à 300.000 dirhams TTC.

L'aide proposée sera, par ailleurs, de 70.000 dirhams pour l'acquisition d'un logement dont le prix est compris entre 300.000 et 700.000 dirhams TTC. □



Green building, éco-construction,

L'habitat a encore du mal

Majoritairement importés, les intrants dans la construction durable sont encore devenus beaucoup plus chers, du fait de la perturbation des chaînes d'approvisionnement engendrée par la crise du Covid-19 et la guerre russo-ukrainienne. Toutefois, des initiatives individuelles existent. En Europe, comme sur la photo, de plus en plus d'immeubles et de villes en sont construits selon les principes de la durabilité (Ph. AFP)



■ Les bâtiments résidentiels représentent 26% de la consommation énergétique du Maroc

■ Mais, il n'existe toujours pas de programme d'habitat durable dans le pays

■ La cherté des matériaux de construction mise en cause

POUR réduire sa facture énergétique, encore largement dominée par le recours aux énergies fossiles (pétrole et charbon essentiellement), le Maroc a adopté une stratégie nationale d'efficacité énergétique qui vise à réaliser une économie d'énergie d'environ 20% à l'horizon 2030, à travers une meilleure utilisation de l'énergie dans plusieurs domaines d'activité économique et sociale. Parmi ces domaines, le bâtiment fait partie des secteurs les plus éner-

giques du pays. Sa consommation énergétique se situe, en effet, à 33%, dont 7% pour les bâtiments tertiaires et 26% pour les bâtiments résidentiels. Afin de diminuer cette consommation du secteur, qui repré-

sente à lui seul un potentiel d'économie d'énergie de 40% et une baisse de 6% des émissions de gaz à effet de serre (GES), les pouvoirs publics ont pris plusieurs mesures dont la promotion de la construc-

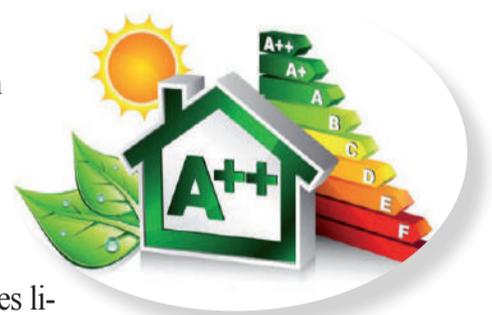
tion durable. C'est ainsi que dans ce domaine, un cadre réglementaire et normatif, régissant la performance énergétique dans le secteur du bâtiment, a été instauré depuis 9 ans. □

Aziz DIOUF

■ La RTCM largement appliquée

IL s'agit notamment d'une Réglementation thermique de la construction au Maroc (RTCM) exigée au niveau des permis de construire. D'application obligatoire, l'objectif de la RTCM est d'introduire des exigences minimales que doivent respecter les bâtiments à usage résidentiel et tertiaire neufs en vue d'optimiser leurs besoins de chauffage et de climatisation tout en améliorant le confort thermique.

Pour ce faire, elle s'appuie sur une approche performantielle qui donne les limites maximales des besoins thermiques en kWh/m² par an et une approche prescriptive qui fixe les exigences réglementaires des caractéristiques thermiques de l'enveloppe des bâtiments. Les performances thermiques exigées dans la RTCM diffèrent selon le type du bâtiment (résidentiel ou tertiaire) et selon la zone climatique où il se trouve. En effet, la RTCM divise le Maroc en 6 zones climatiques: Agadir, Tanger, Fès, Ifrane, Marrakech et Errachidia. Selon l'Agence marocaine pour l'efficacité énergétique (AMEE), la réglementation thermique est très rentable pour les bâtiments résidentiels et tertiaires. Pour les premiers, elle induit un surcoût de l'ordre de 2,1 à 4,3% et une réduction des besoins de 39 à 64%; tandis que pour les seconds, ces ratios se situent, respectivement, à moins de 3% et entre 40 et 59%. Depuis son lancement, la RTCM est appliquée dans tous les projets de construction de logements collectifs et individuels. Mais, cette mesure est loin d'être suffisante. Ainsi, le gouvernement a tenté d'aller plus loin. □



efficience énergétique à se mettre au vert

■ La cherté des matériaux de construction, un frein

EN 2018, le ministère de l'Aménagement du territoire national, de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Politique de la ville avait demandé un appui financier et technique à la NAMA Facility pour l'intégration de l'efficacité énergétique dans 12.000 logements à construire et pour la promotion d'équipements électroménagers économes en énergie. Malheureusement, le projet, qui devait être réalisé en partenariat avec le ministère de l'Énergie, des Mines et du Développement durable et le Groupe Al Omrane, avec le soutien de la GIZ et de l'AFD, n'a pas abouti. Depuis, plus aucune autre initiative n'a été prise pour promouvoir l'habitat durable dans le Royaume.

Même le promoteur français Bouygues Immobilier, qui avait construit les Faubourgs d'Anfa, un complexe immobilier d'habitations certifié HQE, s'est vite rendu



compte que son projet était trop cher par rapport au marché. À l'origine de cette situation, la cherté des matériaux de construction. Majoritairement importés, ces intrants

dans la construction durable sont encore devenus beaucoup plus chers, du fait de la perturbation des chaînes d'approvisionnement engendrée par la crise du Covid-19 et la guerre rus-

so-ukrainienne. Toutefois, des initiatives individuelles existent. De plus en plus d'immeubles et de villas sont en effet construits selon les principes de la durabilité. □

Mieux comprendre les concepts

■ Le Green and Smart Building Park pour la R&D



Pour promouvoir la construction durable, les pouvoirs publics ont créé le Green and Smart Building Park à Benguerir. Il s'agit d'un laboratoire grandeur nature de testing, de formation et de recherche dans le domaine des bâtiments verts, de l'efficacité énergétique et de l'intégration des EnR dans le bâtiment. Géré par l'Institut de recherche en énergie solaire et énergies nouvelles (IRESEN), en partenariat avec l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P), cette plateforme a pour but de mutualiser les moyens et de fédérer les efforts des différentes institutions et acteurs locaux dans le secteur du bâtiment (centres de recherches, universités, agences de développement, PME...), pour encourager

la recherche et valoriser l'usage des matériaux locaux dans la construction durable.

■ Qu'est-ce que le green building?

Les bâtiments verts sont ceux qui, dans leur conception, leur construction et leur fonctionnement, réduisent ou font disparaître les impacts négatifs sur l'environnement. Ils doivent utiliser efficacement l'énergie, en recourant par exemple aux systèmes BEMS (Building Energy Management Systems) qui permettent de réduire et d'optimiser la consommation d'énergie. La satisfaction de leur besoin en électricité doit passer par la production domestique d'énergie à partir de sources renouvelables. Ils doivent également réduire la quantité d'eau et d'autres ressources vitales consommées telles que le combustible;



ainsi que la pollution et les déchets. Une bonne régulation thermique, un air propre et un faible niveau sonore sont aussi des points à prendre en considération. Ceci sans oublier l'effort de recourir à des matériaux et des ressources plus durables, voire à des matériaux recyclés.

■ Avantage de la certification HQE

De plus en plus d'entreprises et de promoteurs certifient leurs bâtiments selon la norme HQE ou Haute qualité environnementale au Maroc. Valable pour le secteur privé et public, cette certification est mise en place afin de mettre en avant le respect de l'environnement. Mais, au-delà de son but, qui est de témoigner que les impacts environnementaux d'une rénovation ou une construction immobilière sont minimes, elle offre une valorisation de la performance des constructions. En effet, la HQE s'articule autour de plusieurs thèmes primordiaux: la santé, le confort et l'environnement. □





Ces nouveaux

■ Villas, duplex, penthouses, lofts, marinas... Les formules prisées

■ Balnéaire, villages, campagne, forêts, montagnes... La quête du dépaysement total

■ Casablanca continue d'être un pôle d'attraction majeur

LE stress ambiant des grandes agglomérations, la rareté du foncier en ville, la recherche d'une résidence secondaire, d'un havre de paix... sont autant de facteurs qui créent une nouvelle demande latente pour des concepts originaux dans l'immobilier. Depuis le Covid, de nombreux Marocains expriment des besoins différents et cherchent une nouvelle façon de se loger. Selon des études récentes, les acquéreurs potentiels veulent plus d'espace, plus d'oxygène, de grandes baies vitrées, des terrasses, une véranda, un jardin, de la verdure, une vue sur mer, de l'animation, des loisirs et commodités à proximité... Les Marocains de la diaspora (MRE) expriment aussi une nouvelle demande, notamment sur le segment du logement secondaire de façon à se sentir en vacances à n'importe quelle période de l'année. Face à cette nouvelle demande exprimée et cette tendance de se loger au-



trement, des promoteurs immobiliers ont développé de nouvelles formules et des concepts originaux. Ils font appel à des architectes qui rivalisent d'ingéniosité et innovent dans l'agencement avec des styles originaux, des matériaux nobles (marbre, bois massif, aluminium, verre, moulures, végétation...), la répartition des volumes des pièces, l'optimisation de l'espace, de grandes baies vitrées, des espaces outdoor, de l'ergonomie, de la domotique, des installations fonctionnelles, la fibre optique, des solutions technologiques, l'efficacité énergétique... Tous les arguments sont bons pour séduire une nouvelle clientèle. En plus, il n'y a de limite que dans l'imagination puisque le futur acquéreur peut désormais composer lui-même la répartition des pièces et des volumes, l'agencement-décoration, le choix des matériaux, piscine, jacuzzi, espace fitness, détente... Et il y en a pour toutes les bourses.

Cette nouvelle demande s'explique aussi par l'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation, dans des es-

De plus en plus, de nouveaux concepts émergent et séduisent une nouvelle clientèle. L'argument pied dans l'eau, vue sur mer ou cité fermée avec piscine, salle de fitness, terrain de sport, court de tennis... fait encore mouche (Ph. Privée)



paces à la fois urbains et ruraux, aux alentours de villages, de forêts, du balnéaire... notamment sur l'axe Casablanca-Rabat, El Jadida-Casablanca, Rabat-Bouznika, Kénitra, Benslimane,

Oualidia, Essaouira, Marrakech, Taghazout... Des zones où il y a une concentration d'une nouvelle classe moyenne et de primo-acquéreurs. De plus, la majorité de ceux ayant acquis

Les facteurs qui influencent les prix

SELON des agences spécialisées dans les transactions immobilières, les prix varient considérablement d'une région à l'autre. Parmi les facteurs qui expliquent les variations de prix au Maroc, figurent l'emplacement (zone, adresse...), la taille et le type de la propriété, le degré d'attractivité du bien par la demande locale et étrangère, la conjoncture économique. S'y ajoute le potentiel du niveau de plus value en cas de revente. Pour l'argument lié à l'emplacement (site, adresse, zone, quartier...), il reste un facteur déterminant dans la composition du prix de l'immobilier. Plus l'emplacement est localisé dans une zone attractive développée, proche de



commodités (mall, grande distribution, gare TGV, autoroutes, tramway, restaurants, cafés, hôtels...),

ou de zones touristiques... Plus les prix sont chers. Et vice versa. Par ailleurs, la taille et le type de

la propriété (villa, appartement, duplex...) ont aussi un impact sur le prix. Evidemment, le haut standing et le luxe sont plus coûteux. Plus encore, la forte demande locale et étrangère (expatriés, touristes...) sur le bien ou la zone en question, notamment dans les zones touristiques, plaide en faveur de prix plus élevés. Enfin, la conjoncture économique, le taux de croissance, l'attractivité des investissements... ont également une incidence sur le prix. A titre d'exemple, l'organisation de la Coupe du monde est un argument fort qui favorise l'acquisition de biens immobiliers, locaux commerciaux, placements/investissements... □

concepts qui séduisent



Studios, duplex, lofts,... les offres se multiplient pour capter une nouvelle clientèle. Investir dans des petites superficies est pour beaucoup d'acquéreurs un produit d'épargne (Ph. Privée)

un logement, il y a une vingtaine d'années, expriment aujourd'hui le besoin de changer de domicile en raison de l'évolution de la taille de la famille, du départ des enfants à l'étran-

ger ou encore le mariage... Internet a aussi contribué à créer de nouveaux besoins, puisque cette fenêtre sur le monde permet de voir de nouvelles formules qui concilient fonctionnalité,

design, esthétique et bien être à domicile.

Par ailleurs, au Maroc, les nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation ont permis en quelques années de désengorger un tant soit peu les grandes villes tout en offrant une meilleure qualité de vie dans des sites intégrés, avec des commodités à proximité. Ces dernières années, la pression sur le foncier en ville est tellement forte qu'elle se traduit par la recherche de nouveaux territoires avec l'avantage de réserves plus accessibles à des coûts attractifs. «Ce modèle économique repose sur une incidence foncière qui ne dépasse pas 25 à 30% du coût global du projet», explique un expert au cabinet conseil Makane. D'ailleurs l'engouement pour ce type de logements est essentiellement drivé par le positionnement tarifaire, généralement attractif.

«Ces ajustements des prix ont permis une forte attractivité à cette nouvelle offre», poursuit l'expert en immobilier. L'argument pied dans l'eau, vue sur mer ou citée fermée avec piscine, salle de fitness, terrain de sport, court de tennis... fait encore mouche. Derrière, il y a la promesse de vacances tout au long de l'année, avec loisirs, aires de jeux, supermarchés, fitness, golf... Une offre qui colle parfaitement avec les besoins résidentiels d'une clientèle de MRE, voire des étrangers/expatriés, des seniors... qui ont une nette préférence pour le balnéaire avec animation, piscine, golf, SPA... Le tout sur fond d'une grande connectivité (transport, télécoms, aéroport, autoroutes, chemins de fer...) et à proximité d'une grande ville. □

Amin RBOUB

Des prix appelés à redevenir «normaux»

«AU delà des spécificités architecturales intrinsèques aux différents projets, c'est la proximité des axes routiers des grandes villes qui motive le choix de telles offres», explique un consultant en immobilier. Par ailleurs, dans ce contexte de forte inflation, de ralentissement de la demande tous segments confondus, le marché est en train de s'autoréguler, se stabiliser... De l'avis d'experts, la bulle est derrière nous, mais des corrections de prix s'imposent pour que les fourchettes au mètre carré redeviennent «normales». Aujourd'hui, le ralentissement

des transactions fait que des corrections de prix s'opèrent pratiquement dans plusieurs villes de taille moyenne: Fès, Meknès, Kénitra, Mohammedia, Marrakech, Agadir... Globalement, les prix varient considérablement en fonction de la région. Mais Casablanca maintient, vaille que vaille, des prix élevés au mètre carré compte tenu de l'importance démographique, de la demande des ménages, les primo-acquéreurs et surtout le coût du foncier qui bat des records. «Certaines régions du Maroc restent particulièrement attractives pour l'investissement immobilier. Casablanca, la plus grande

métropole, continue d'être un pôle d'attraction majeur en raison de son dynamisme économique», explique un consultant. Les nouvelles offres life-style capitalisent sur l'argument prix et originalité/dépayement pour capter la nouvelle demande. Les prix les plus attractifs sont situés principalement dans les nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation, compte tenu du coût d'acquisition du foncier. C'est le cas par exemple à Bouskoura, Sidi Rahal, Dar Bouazza, Tamaris ou encore tout au long du littoral sur l'axe Casa-Rabat (Mansouria, Bouznika, Skhirat...). □

Des offres qui longent le littoral

RÉSIDENCES fermées avec piscine, appartements, villas jumelées, duplex, penthouse, pavillons, lofts pieds dans l'eau... les offres se multiplient et se diversifient, surtout au long du littoral, pour capter une nouvelle clientèle en quête de bien-être et de nouveaux repères loin des centres urbains bruyants, des embouteillages et des zones polluées. Dans le même sillage, de nouvelles cités sortent un peu partout de terre à Bouskoura, Dar Bouazza, Tamaris, Sidi Rahal, Mohammedia, Mansouria, Bouznika, Mehdiya/Kénitra, Asilah, Benslimane, Immouzzar, Agadir... □

Des régions plus attractives que d'autres



Marrakech est aussi une ville attractive compte tenu de sa vocation touristique internationale. Du coup, la ville ocre attire les investissements dans l'immobilier résidentiel et touristique (Ph. Privée)

AU Maroc, le prix du mètre varie entre le simple et le double voire parfois plus et ce, en fonction de la région/ville, du quartier, du standing, de la finition, de la qualité des matériaux... Mais globalement l'investissement immobilier le plus prisé est à Casablanca (Triangle d'or, Casa Anfa, Maarif, Californie...). La forte demande dans la métropole s'explique d'abord par son emplacement central, son dynamisme économique et commercial, le marché de l'emploi... Juste après

la capitale économique, Marrakech est aussi une ville attractive compte tenu de sa vocation touristique internationale. Du coup, la ville ocre attire les investissements dans l'immobilier résidentiel et touristique. S'ensuit juste après Tanger, qui est devenue ces 10 dernières années, un hub économique et industriel (Port Tanger Med, usine Renault, zone franche...). En raison de son emplacement stratégique, à proximité de l'Europe, la capitale du Détroit attire de plus en plus

d'opportunités d'investissements immobiliers. Autre ville attractive : la capitale du Souss. Forte de son plan de développement urbain (PDU) et de son PDR (plan de développement régional), Agadir est en pleine expansion. Sa corniche, sa marina, sa proximité de la station balnéaire Taghazout, son potentiel touristique, son climat doux et tempéré toute l'année... sont autant de facteurs d'attractivité de l'investissement dans le secteur touristique et immobilier. □

C O D E
SAKANE

Le meilleur plan pour
acheter sa
maison

avant 35 ans



Bénéficiez d'un taux avantageux, d'un report d'échéance ainsi qu'une réduction de 50% sur vos frais de dossier