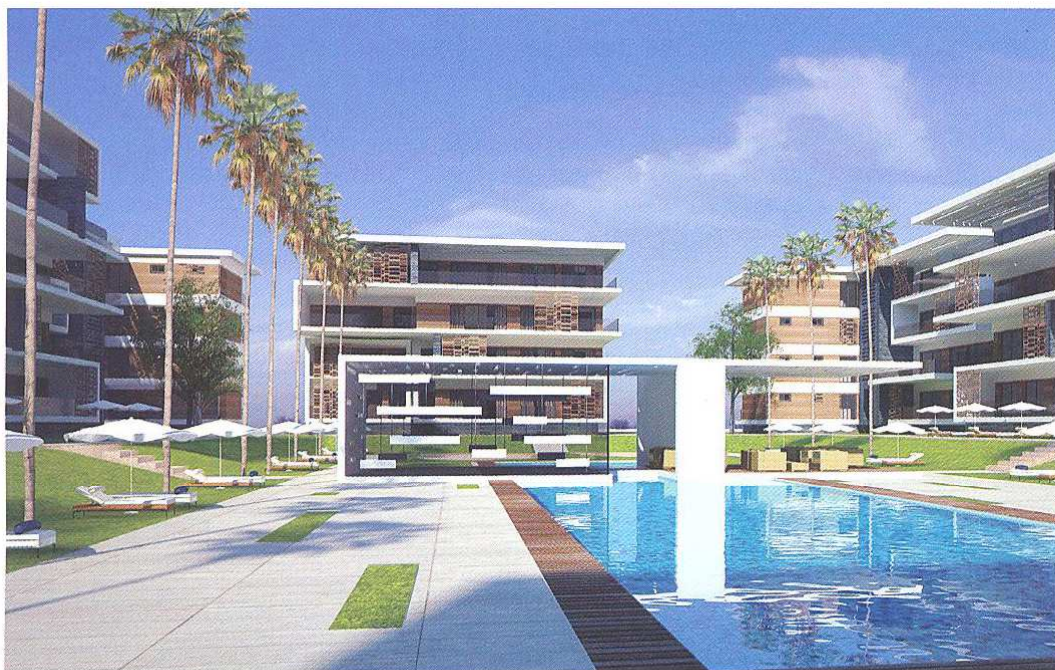


# LES NOUVEAUX BARONS DU LUXE

**Immobilier.** Longtemps laminé par la crise, le segment retrouve un regain d'intérêt qui se manifeste par l'entrée en jeu de nouveaux acteurs. Leur modèle d'investissement repose sur des partenariats afin de mieux assurer les risques.



La première tranche de Peninsula, à Dar Bouazza, compte 300 appartements.

Si la crise de l'immobilier de luxe est aujourd'hui un fait avéré, les acteurs opérant dans ce secteur se mettent déjà en ordre de bataille pour se préparer à la reprise. En atteste l'arrivée de nouveaux acteurs qui n'ont pas vocation, à première vue, à investir ce segment en pleine reconfiguration. Cela dénote, en tout cas, d'un changement de tendance qui ne peut renvoyer que vers un potentiel de développement assez important de ce segment d'activité, longtemps laminé par une conjoncture défavorable. On assiste alors au lancement par Saham Immobilier de son premier projet de luxe, « Peninsula », en association avec le groupe d'investissement Walili, dans la région de Casablanca (Dar Bouazza). Nécessitant un investissement global

de 800 millions de dirhams, le projet est supporté à parts égales entre les deux partenaires. La première tranche de Peninsula compte 300 appartements avec des superficies variant de 70 à 180 m<sup>2</sup>. Cette tranche devrait être livrée à partir du 2<sup>e</sup> trimestre 2015. Pour Kawtar Johrati, directeur général délégué du Pôle immobilier de Saham, « le démarrage de ce projet est motivé par la volonté du groupe, historiquement connu pour sa signature financière, de s'affirmer dans le secteur de l'immobilier ». Cela dit, l'établissement du partenariat

entre le groupe Saham et la société d'investissement Walili est survenu suite à la manifestation d'intérêt du promoteur pour les terrains appartenant au groupe financier. « Nous avons souhaité porté le projet ensemble vu que c'est la première fois que Saham Immobilier se lance dans un chantier de cette taille. Nous avons voulu mettre toutes les chances de notre côté pour réussir; surtout que ce projet dispose d'un positionnement unique », souligne Johrati.

## Le choix du partenariat

Le management de Saham Immobilier ne cache d'ailleurs pas son ambition d'investir dans d'autres projets immobiliers : « Nous sommes ouverts à toute opportunité qui pourrait se présenter dans ce domaine ». Il faut dire que la filiale de Saham

compte à son actif une réserve foncière de 175 ha sur l'axe Rabat-Casablanca, qui lui permettra d'assurer un développement maîtrisé et de participer, à terme, auprès des autres acteurs du marché au développement immobilier. La filiale de Saham n'est pas le seul outsider de l'immobilier de luxe. Cimar (Ciment du Maroc) vient également de conclure un partenariat avec Anouar Invest pour créer une filiale commune (dont cette dernière détient 51% de parts) spécialisée dans la promotion immobilière et l'exploitation d'hôtels et de villages de vacances. La première opération devrait concerner le terrain d'Anza à Agadir, qui s'étend sur 50 hectares et où était située l'ancienne cimenterie de Cimar délocalisée à Aït Baha. Quant aux raisons qui motivent tous ces nouveaux acteurs à se lancer dans ce segment, elles s'apparentent plus à une nouvelle stratégie de positionnement qu'à un engouement pour cette branche d'activité. « Tout nouvel entrant s'orientera naturellement, pour ses premiers projets, vers le haut standing, car c'est une niche qui offre la meilleure marge, comparativement au moyen standing et au social, et ne nécessite pas des engagements avec l'Etat comme c'est le cas pour le social », analyse Rabii Berady, directeur général d'Aby Finance, société de courtage immobilier. Pour ce qui est du modèle d'investissement adopté, Berady signale qu'« il est toujours plus prudent, quand on est un nouvel entrant, d'établir des partenariats afin de mieux appréhender le risque lié au sec-

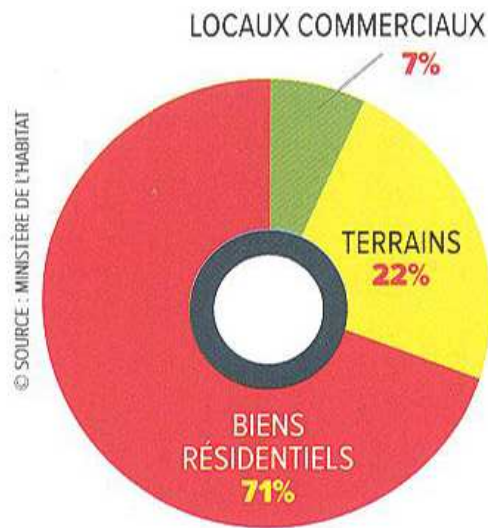
## 230

C'est, en milliards de dirhams, l'encours des crédits immobiliers à fin 2013. Il a progressé de 4,7% par rapport à l'année précédente.



teur. Il faut également noter que ces partenariats sont dictés par une certaine complémentarité». Pour Saham Immobilier comme pour Cimar, c'est le foncier qui était la carte gagnante de leurs deals vu que les deux entités disposaient déjà des terrains nécessaires. Cela étant, cette stratégie d'investissement ne concerne pas que les nouveaux acteurs du marché, mais également les ténors du haut standing. C'est le cas pour Alliances, qui s'est associé avec Akwa Immo Développement, filiale d'Akwa Group spécialisée dans l'immobilier, pour la mise en œuvre d'un projet haut standing. D'une superficie de 17 hectares, le projet Villas des Près à Casablanca, porte sur 276 villas dont la livraison est programmée à partir de cette année.

**Une structure figée**



La structure des transactions immobilières en 2013 n'a connu aucun changement important par rapport aux années précédentes. Les ventes de biens résidentiels représentent le plus gros des transactions, la cession de terrains reste en deuxième position, suivie des locaux commerciaux.

**Rentabilité assurée**

«Investir aujourd'hui dans l'immobilier haut standing est profitable aux promoteurs vu que les coûts de construction et du foncier ne font qu'augmenter. Nous nous attendons par ailleurs à une réelle reprise de cette branche au cours des prochaines années», affirme Adil Rahmouni, directeur général de l'agence immobilière, Immo Clair Service. D'ailleurs, c'est ce segment qui a tiré les réalisations du secteur vers le haut en 2013. Les opérations du moyen et du haut standing ainsi que les villas ont apporté une contribution positive au total mis en chantier, soit 36 791 unités initiées en 2013 contre 33 963 l'année précédente, soit une progression de 8%. Pour Berady, «la rentabilité de l'investissement dans

l'immobilier de luxe se justifie par le délai de récupération des fonds investis, qui est relativement réduit comparativement à d'autres secteurs, ainsi que les marges qui sont confortables pour ceux qui possèdent des réserves foncières acquises depuis plusieurs années et qui savent investir – pas seulement construire – là où la demande est réelle».

Cependant, le coût du ticket d'entrée est devenu assez élevé à cause notamment de la rareté du foncier, et la sortie n'est plus aussi facile qu'à l'époque des années 2000-2008. Les délais de livraison se sont allongés et le client est devenu plus exigeant. Sans oublier l'obligation d'atteindre rapidement la taille critique pour une meilleure rentabilité. ■

**BTISSAM ZEJLY** @bzejlly