

Inadéquation chronique entre offre et demande

La demande en immobilier d'entreprise vient surtout des TPE/PME et s'oriente vers des solutions clé en main. Cependant, l'offre actuelle atomisée peine à la combler. L'inadéquation des biens proposés et la cherté des loyers et des prix de vente en sont les principales raisons.

Difficile de connaître avec exactitude la situation réelle du marché de l'immobilier d'entreprise au Maroc. Les études sur ce marché, très rares et irrégulières, concernent souvent la seule ville de Casablanca. Dans cette métropole, l'offre structurée, constituée de bureaux spécialement pour les entreprises, est principalement locative. Elle est concentrée sur le front de mer (Marina, Anfa Place) et sur quelques projets en centre-ville (principalement les boulevards de Abdelmoumen, Mohammed V et Hassan II). Le stock estimé d'immobilier de bureau dédié à Casablanca est d'environ 1 million de mètres carrés (m²). Il faut compter un autre million de m² provenant d'appartements résidentiels reconvertis en bureaux. L'offre est très fragmentée, avec une superficie moyenne d'environ 4.000 m² par actif.

Exception faite toutefois des

grands projets actuels, comme le Casa Nearshore park, et futurs, à l'image de la zone de l'ancien aéroport d'Anfa.

Des prix de vente exagérés et des loyers hors de portée

Les prix de vente des bureaux d'entreprises sont à l'image de la qualité des livrables. Il existe dans ce contexte beaucoup d'hétérogénéité. Ce qui place les prix à la vente dans une fourchette allant de 9.000 à 30.000 DH le m². Les prix du loyer mensuel hors taxes et charges sont, pour leur part, de 70 DH, dans des quartiers comme Bourgogne ou périphériques à l'image de Aïn Sebaâ. Ce prix est plus difficile à trouver à Maârif, mais pas impossible, surtout si c'est un ancien immeuble résidentiel reconverti. «Les loyers oscillent en revanche entre 250 le et 300 DH le m² dans le quartier d'affaires de Maârif», indique Ahmed El Kettani, directeur associé de Business Realities.

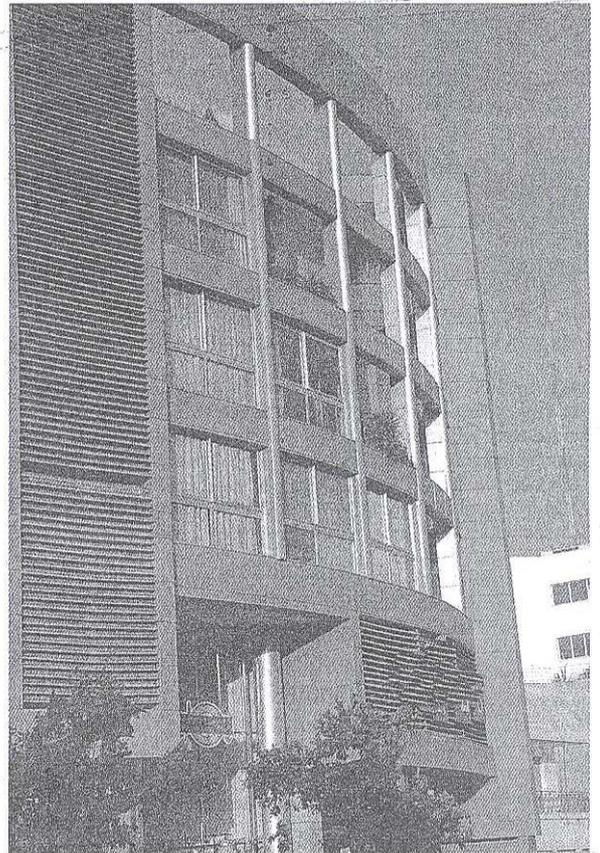
Or, le coût de l'immobilier est un facteur décisif pour les entreprises marocaines. Et à ces prix, elles ne peuvent pas toujours suivre et préfèrent souvent se rabattre sur les appartements reconvertis. «Un chef d'entreprise averti doit maîtriser son taux d'effort», souligne El Kettani. Ce taux représente le prix du loyer au m² rapporté au chiffre d'affaires généré. Il est très utilisé à travers le monde et conditionne la capacité d'une entreprise locataire à développer son business.

Une demande émanant principalement des TPE

La demande varie selon le profil de l'entreprise et peut être divisée en deux compartiments. D'abord les bureaux paysagers, que l'on peut traiter soit en open-space ou en cloisonnement. Cette catégorie de biens est la préférée des grands groupes marocains et multinationaux. Employant généralement des effectifs importants, ces structures sont consommatrices de mètre et sont souvent à la recherche de projets neufs et de bon standing. «Cependant, plus de 80% du tissu économique marocain, en général, et casablancais, en particulier, est principalement composé de TPE et PME de taille réduite ainsi que de libéraux», nuance le directeur de Business Realities.

Ce sont, dans la plupart des cas, des entités tournant avec des effectifs maximums de 20 personnes. La majeure partie de la demande s'oriente vers des plateaux allant de 50 à 250 m². «Car les professionnels considèrent que le ratio d'occupation dans les bureaux doit être de 10 m² par personne», explique El Kettani. Ces biens sont particulièrement très prisés lorsqu'ils se trouvent dans des zones centrales desservies par les transports en commun. «L'offre est malheureusement quasi inexistante», regrette notre expert. D'autant plus que beaucoup d'entreprises exigent que la gestion de l'immeuble dans lequel elles s'installent soit faite par des professionnels.

Preuve incontestable de la



La majeure partie de la demande s'oriente vers des plateaux allant de 50 à 250 m².

PH. Saouji

Casablanca et Rabat, villes les plus cotées



«Nous avons pu observer que plus de 50% des internautes qui cherchent de l'immobilier professionnel se dirigent vers Casablanca», révèle au «Matin» Léo Dubert. Dans la ville blanche, la tendance est au périurbain. Tandis que la demande augmente pour des sites comme Sidi Maârouf, le centre-ville et d'autres zones centrales se libèrent et se transforment souvent en offre rési-

dentielle. La capitale économique est suivie par Rabat, qui concentre environ 25% des recherches. Fait marquant, souligne Lamudi, «Tanger est plus populaire que Marrakech». La première attire 12% des chercheurs d'immobilier d'entreprise, alors que la ville ocre en centralise 10%. Au total, chez Lamudi, les quatre villes représentent 97% des recherches d'immobilier d'entreprise.

non-conformité de l'offre à la demande, près de 50% des bureaux disponibles actuellement sur Casablanca sont des appartements résidentiels reconvertis. Or la tendance générale est aux bureaux entièrement équipés et prêts à fonctionner. C'est-à-dire des espaces «Plug and Play». Dans cette catégorie, ce sont les bureaux dont la superficie va de 100 à 200 m² qui sont les plus prisés», fait remarquer Léo Dubert, directeur pour l'Afrique du

bilier Lamudi. Cette demande a besoin d'une offre adaptée à ses besoins en surface, localisation, équipements et synergies avec son environnement. Aujourd'hui, seule une élite a les moyens d'accéder à ce type de bureaux. Les TPE et PME à capacité financière limitée restent quant elles confinées aux immeubles résidentiels, où des syndicats de copropriété font la pluie et le beau temps, dans une totale absence des conditions de sécurité et d'entretien. ♦

Preuve de la non-conformité de l'offre à la demande, 50% des bureaux disponibles à Casablanca sont des appartements reconvertis.

Nord et l'Afrique francophone de l'Ouest pour le portail immo-

Abdelhafid Marzak

L'offre locative est encore très chère

Louer un bureau se révèle encore très cher à Casablanca. Les TPE et PME marocaines sont concurrencées par des entreprises étrangères aux capacités financières souvent supérieures. Pour contourner cette problématique, beaucoup de sociétés marocaines se rabattent sur l'immobilier résidentiel reconverti et les magasins commerciaux.

Le marché de l'immobilier d'entreprises est très actif. La tendance est à la location qui représente 50%. Mais l'offre se fait rare. Pour William Simoncelli, directeur général de Carré immobilier, le marché n'est pas en suroffre. Bien au contraire. L'offre actuelle est jugée insuffisante. Les prix du loyer eux restent élevés pour les biens de qualité et bien situés. Il faut compter 200 à 250 DH/m² pour louer des bureaux respectables. «Les entreprises marocaines n'ont pas toutes les moyens de le faire», explique Mohamed Lahlou, président de l'Association marocaine des agents immobiliers (AMA). Pour ce professionnel de l'immobilier, le marché n'est pas régulé. «Une stratégie dédiée au secteur pourrait réguler le marché», estime Lahlou. Les TPE et PME de petite taille s'orientent vers la location pour trois raisons. Elle permet d'abord de favoriser la mobilité des en-

treprises. En effet, un entrepreneur veut être libre de changer d'adresse à tout moment ou d'opter pour un bureau plus spacieux en cas de besoin. «La location facilite le changement d'adresse sociale. Il suffit de mettre fin au contrat de bail», rappelle William Simoncelli. La démarche est plus complexe lorsque l'entreprise évolue dans un bien immobilier dont elle est propriétaire. «Trouver un nouvel acheteur fait perdre un temps précieux à l'entreprise. Sans oublier le risque de vendre à perte», explique le directeur général de Carré immobilier, surtout quand la conjoncture est défavorable.

Les entreprises marocaines doivent s'aligner sur leurs homologues étrangères, peu regardantes sur les prix du loyer.

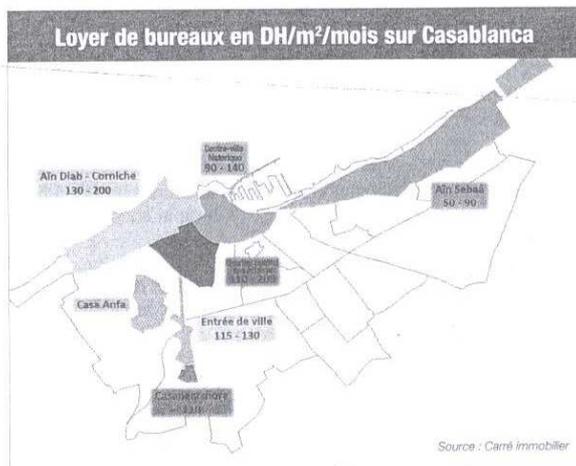
Les solutions locatives favorisent ensuite le climat des affaires des entreprises. «Le locataire peut choisir un immeuble dédié aux entreprises du même secteur d'activité ou dont les professions sont complémentaires de la sienne.» Ce n'est pas toujours le cas quand une PME de taille réduite est propriétaire de

son bureau. «En effet, le foncier coûte 25.000 à 30.000 DH le m², alors que le prix réel ne dépasse que très rarement les 15.000 DH/m²», souligne l'agent immobilier. Avec des niveaux de prix pareils, les moyens dont disposent les petites structures ne permettent généralement d'acheter que dans des immeubles résidentiels. Ces derniers n'offrent pas forcément toutes les commodités : parkings conséquents, ascenseurs et personnel qualifié pour la gestion de l'immeuble, sa sécurité et sa propreté. Pas très bien pour les affaires !

L'immobilier commercial comme alternative

Enfin, les entreprises veulent de moins en moins s'occuper des problèmes de copropriété. Elles préfèrent se focaliser sur leur cœur de métier, laissant la gestion de l'immeuble aux entreprises de gestion auxquelles cette tâche a été déléguée. La tâche de trouver un bureau en location est davantage compliquée par la nature des agences immobilières travaillant dans ce segment. L'arrivée sur le marché marocain d'agences immobilières étrangères, souvent bien rodées et disposant de solides références ailleurs, a changé la donne. Ces agences multiplient les partenariats avec les promoteurs immobiliers et quadrillent parfaitement leurs zones d'activité respectives.

Afin de dresser une cartographie fidèle de la situation du marché, quatre de ces professionnels se sont regroupés depuis déjà un an pour la réalisation de Statimo Maroc : une carte statistique établissant avec précision, pour chaque zone de Casablanca, les prix réels de loyer des bureaux d'entreprises. Un argument de taille qui séduit leurs clients étrangers. «Le marché est aujourd'hui presque fermé aux professionnels marocains. La situation ressemble davantage à un monopole», regrette Mohamed Lahlou. Les entreprises marocaines, elles, doivent s'aligner sur leurs homologues



Le baromètre de l'immobilier d'entreprise du CRI

La version 2009 du baromètre de l'immobilier d'entreprise, commandité par le Centre régional d'investissement (CI) de Casablanca, constitue la dernière étude rendue publique à ce jour. Les résultats de cette étude montrent qu'en 2009, seulement 39% des entreprises marocaines avaient accès à des biens immobiliers dédiés. Les appartements résidentiels reconvertis en bureaux constituent pour leur part 55% de

la surface totale occupée à Casablanca. D'un autre côté, un tiers des entreprises occupe des bureaux dont la superficie est comprise entre 51 et 100 m². Au total, 59% de la surface occupée de bureaux sont des appartements reconvertis. Dans 55% des cas, les entreprises sont locataires. Le reste est réparti entre propriétés et leasing. Enfin, la demande est orientée plus vers le centre-ville qui concentre 46% des recherches.

étrangères, peu regardantes sur les prix du loyer, tant que les bureaux d'entreprises proposés sont aux normes internationales. Pire. «Beaucoup de propriétaires préfèrent louer à des entreprises étrangères, car elles acceptent les baux commerciaux à dates d'échéance fermes. Les entreprises marocaines n'en sont que plus marginalisées», regrette Lahlou.

Face à la rareté de l'offre et la cherté du loyer, de plus en plus d'entreprises en démarrage s'orientent vers la location de locaux commerciaux. Si, habituellement, ces espaces étaient

dédiés aux métiers de bouche et autres commerces basés sur l'achalandage, ils font aujourd'hui le bonheur de ceux dont les moyens ne permettent pas de payer le plein prix. Désormais, il n'est pas étonnant de retrouver des fiduciaires, des comptables, des imprimeurs et même des agences publicitaires dans des magasins. Sur ce segment, la tendance est également à la location. «Les prix de vente au mètre carré ont baissé de 30 à 50% ces dernières années. Pourtant, les acheteurs se font très rares», affirme Mohamed Lahlou. ♦

Mariam Tabih