

Immobilier d'entreprise : le grand désordre !

■ Méthodes de mesure de surface non homogènes, charges supplémentaires occultées... Les intermédiaires non professionnels pullulent et perturbent le marché ■ Le manque de transparence sur l'offre réduit la visibilité des opérateurs et complique leur prise de décision ■ Déménagements forcés, dommages non garantis par l'assurance..., les mauvaises surprises pleuvent après la signature du contrat de bail.

Avec tous les efforts déployés pour améliorer le climat des affaires et progresser dans le classement Doing Business, on pourrait penser que le Maroc tend de plus en plus à faciliter la vie aux entrepreneurs. Il demeure qu'un acte en apparence aussi simple que trouver un bureau ou un local industriel bien adapté relève de la gageure. Et pour cause, l'information sur le marché de l'immobilier d'entreprise reste peu homogène et insuffisante, ce qui réduit la visibilité des opérateurs et complique leur prise de décision, de l'avis de plusieurs cabinets de conseil spécialistes du secteur.

Ce problème touche précisément la location de bureaux et de locaux industriels. Ce mode d'occupation a en effet connu une nette montée en régime dans les dix dernières années, jusqu'à largement dominer l'acquisition, avec une part de marché évaluée actuellement à 80%, ainsi que le rapporte William Simmoncelli, directeur général de la société de conseil Carré Immobilier. Cette montée en régime, pourrait-on penser, s'est accompagnée d'une professionnalisation de l'intermédiation sur le secteur. Effectivement, l'on compte aujourd'hui plusieurs agences de courtage en immobilier, dont des filiales de géants mondiaux, qui s'alignent sur les meilleures pratiques internationales. Mais en parallèle, des intermédiaires peu spécialisés voire informels (*semsharas*) pullulent et réduisent la lisibilité du marché.

Il n'y a qu'à voir les pratiques de ces acteurs, soulignées par plusieurs professionnels, pour rapidement s'en convaincre. Les opérateurs peu organisés «mettent en avant un loyer global pour toute la surface du bien. Or, l'on ne peut se décider entre plusieurs offres sur la base de



seul prix d'ensemble car cela ne renseigne aucunement sur ses caractéristiques», explique un expert.

Charges de fonctionnement, TVA..., les frais occultés

D'autres intermédiaires affichent plutôt un loyer au mètre carré, ce qui offre déjà plus de possibilités de comparaison. Le hic est que les méthodes de mesurage des surfaces utilisées sont loin d'être uniformes. Les offres peuvent ainsi, selon les secteurs géographiques, porter sur le terrain dans son ensemble ou ne concerner que la surface couverte. Dans ce dernier cas, différentes méthodes sont encore utilisées par les intermédiaires : surface hors œuvre brute, surface hors œuvre nette ou encore la surface utile... Entre ces différentes options, la surface mesurée peut varier de 25% pour un même

bien, selon les experts, ce qui conduit à des valorisations et donc des loyers très variables. «Dans ces conditions, les locataires n'ont d'autres choix que de faire la tournée des biens qui leur sont proposés, ce qui est naturellement très consommateur de temps», constatent les professionnels. Il faut aussi dire que certains clients, par souci d'économie (les honoraires des agences conseil sont généralement d'un mois de loyer perçu auprès du propriétaire et du locataire) choisissent de se passer des services d'intermédiaires, sous-estimant parfois l'investissement nécessaire en temps pour trouver le bon local.

Hormis le manque d'uniformité des mesures de superficie, se pose un autre problème : les loyers affichés. Pour appâter le client, le prix communiqué de prime abord par les intermédiaires non spécialisés ne concerne que le loyer de base. «Or, à ce dernier

s'ajoute un ensemble de charges et de taxes supplémentaires qui peuvent alourdir la note de plus de 40%», explique Alain De Grève, directeur général du cabinet de conseil immobilier Experteam. La première composante généralement occultée concerne les charges de fonctionnement (gardienage, sécurité, éclairage, nettoyage...). Celles-ci peuvent être facturées au forfait entre 5% et 12% du loyer de base ou au réel. Dans cette dernière formule, le candidat à la location a d'autant moins de visibilité sur son coût de location effectif que certains prestataires (gardiens, service de nettoyage...) peuvent être payés au noir.

A cela s'ajoute la TVA appliquée au loyer de base ainsi qu'aux charges. Si elle n'était pas perçue par le fisc jusqu'il y a peu, l'administration a commencé à la réclamer ces derniers mois aux propriétaires, indiquent les professionnels.

Et sans surprise, la majorité des bailleurs répercute cette taxe sur le locataire. A la limite, celui-ci ne se fait pas complètement surprendre par ces charges supplémentaires du fait qu'elles figurent sur le contrat de bail, tempère M. De Grève. Un surcoût dont il n'est en revanche pas averti par avance dans la majorité des cas est la Taxe sur les services communaux (TSC) qui se monte à 10,5% du loyer de base.

Les responsabilités du bailleur et du locataire sont mal définies

Une autre mauvaise surprise qui se manifeste après la signature du contrat de bail a trait au partage des responsabilités entre le locataire et le bailleur en matière de travaux d'entretien et de réparation. Cet aspect est certes traité par le Dahir des obligations et contrats (DOC) qui précise la nature des travaux qui s'imposent à

Les professionnels plaident pour une régulation de l'accès à l'intermédiation immobilière

On ne le réalise pas forcément mais le premier contact opérationnel d'un investisseur étranger est généralement l'agent de courtage immobilier qu'il sollicite pour trouver un local à louer. «Or, vu le manque de rigueur qui règne sur le marché de l'immobilier d'entreprise, le Maroc renvoie une première image défavorable», constate un professionnel habitué à traiter avec des multinationales s'implantant sur le marché local. Certes, «les opérateurs étrangers parviennent à s'acclimater avec ces premières

difficultés et mènent généralement leur investissement à terme, mais, en parallèle, ils livrent un retour d'expérience mitigé à d'autres entreprises qui envisagent de s'implanter au Maroc», poursuit le spécialiste. Selon les professionnels, cela plaide pour un meilleur encadrement de l'accès à l'intermédiation en matière d'immobilier professionnel vu son important rôle économique. Les opérateurs sont confortés en cela par la stricte réglementation de ce secteur sur les marchés avancés de l'UE par exemple ■

l'une et l'autre partie dans le cadre des baux de droit commun. «Mais les cas prévus dans la réglementation sont loin d'être exhaustifs», note M. De Grève. Un différend en la matière est d'autant plus complexe à gérer qu'engager une procédure judiciaire prend trop de temps. Sans compter que «les locataires rechignent à recourir aux tribunaux car ils estiment que la balance penche en faveur des propriétaires du fait qu'ils ont sous la main une caution qui est généralement comprise entre 2 et 6 mois de loyers», confie un expert. L'une des solutions est de formaliser toutes les obligations de part et d'autre dans les conditions particulières du contrat de bail. Les spécialistes conseillent également d'y intégrer tout aménagement convenu entre les parties avant que le local ne soit occupé. Autant de précautions qui, l'on s'en doute, sont rarement recommandées par les intermédiaires non spécialistes. Une autre négligence de ces acteurs qui pénalise for-

tement les locataires concerne la non-vérification de certains éléments de nature à empêcher l'exploitation du local sur la durée. «Dans plusieurs cas vécus, un parent du bailleur également propriétaire (NDLR: cas des indivisions) s'oppose au loyer négocié, ce qui constitue un vice de forme à même d'annuler

L'UNE DES SOLUTIONS EST DE FORMALISER TOUTES LES OBLIGATIONS DE PART ET D'AUTRE DANS LES CONDITIONS PARTICULIÈRES DU CONTRAT DE BAIL

la transaction a posteriori», fait savoir un spécialiste. «Aussi, des locataires de biens comportant des extensions non réglementaires se retrouvent dans l'incapacité de se faire dédommager par l'assurance en cas de sinistre, celle-ci ne couvrant pas les locaux non autorisés», explique un agent.

Les professionnels citent

encore les exemples d'entreprises industrielles implantées en milieu rural qui ont été contraintes de déménager du fait que leur activité n'était pas autorisée dans la zone. «Dans tous ces cas, les intermédiaires, soucieux d'empocher au plus vite leur commission, se satisfont des affirmations du propriétaire au lieu de faire les vérifications préalables auprès du cadastre et de l'Agence urbaine», dénonce un professionnel.

De manière générale, les bonnes pratiques veulent qu'avant même qu'elles ne soient sollicitées par les clients, les agences de courtage immobilier recueillent toutes les données auprès des propriétaires de sorte à présenter une information complète et standardisée sur les offres qu'ils ont en portefeuille. «De la sorte, le candidat à la location est en mesure d'opérer un choix préliminaire sur dossier en procédant par élimination», fait savoir le directeur général d'Experteam ■