

Immobilier: L'activité au ralenti

• **Inquiétant frémissement des ventes**

• **Partout des corrections des prix, sauf à Casa-Rabat**

• **De gros espoirs sur une reprise dès cet été, avec les MRE...**

L'IMMOBILIER est en ébullition. Depuis plusieurs mois (début 2014), le marché de la pierre accuse un inquiétant frémissement des ventes et ne donne pratiquement aucun signe de relance. Dans un contexte de forte contraction des transactions, des corrections s'opèrent un peu partout, sauf à Casablanca-Rabat. Mais les transactions se font au compte-gouttes et les acquéreurs potentiels préfèrent... le wait and see. Un attentisme inquiétant, motivé par l'espoir de fortes baisses, voire des chutes conséquentes des prix. Le marché s'attend à des corrections significatives dans les grandes

villes. Sauf que ce n'est pas systématique. La particularité du Maroc est que les méventes n'impliquent pas forcément des révisions automatiques des prix à la baisse. En tout cas, cela se vérifie à Casablanca et

L'on est loin de la croissance à deux chiffres des crédits à l'habitat, enregistrée il y a 3 ans. Côté promoteurs, l'encours des prêts accuse un recul de 11% (63 milliards de DH en avril).

entre l'offre et la demande, des stocks importants d'invendus, les grands groupes sont en difficultés financières. Certains ont été contraints de réduire l'endettement dans les plus brefs délais. Pour limiter les dégâts, des groupes mettent en place des plans de redressement, d'autres freinent, voire gèlent les programmes de constructions lorsqu'ils n'en réduisent pas la voilure. Certains vont jusqu'à liquider du foncier et se concentrent plus sur le recouvrement du cash. Dans ce contexte peu favorable, la corporation des promoteurs (FNPI) vient de se réunir avec les représentants des Finances, de l'Habitat, les banquiers (GPBM)... L'objectif est de relancer l'immobilier en suscitant la demande via des solutions au financement. Il est aussi question de trouver les moyens de liquider les stocks importants d'invendus. Autre objectif, relancer le dispositif de logement pour classe moyenne, qui ne convainc pas grand-monde auprès des promoteurs. □

Amin RBOUB



Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Mutations

DES mutations sont en train de s'opérer chez les primo-accédants. Face à la cherté, la moyenne des prix dépasse facilement 1 million de dirhams. Du coup, les acquéreurs privilégient plutôt les petites et moyennes surfaces. Pour s'adapter à la nouvelle donne, des promoteurs reconfigurent les grandes superficies. Même les villas sont désormais scindées en deux biens jumelés. Autre tendance, les opérateurs se spécialisent dans les résidences balnéaires et celles secondaires. Un nouveau filon compte tenu du potentiel et des relais de croissance que recèlent les secondes acquisitions. Il y a aussi le potentiel quasi inexploité du moyen standing, à travers des déclinaisons de villas, duplex, pavillons, maisons particulières... avec des superficies modérées. Sur ce type de produits, le Maroc a encore des marges de progression compte tenu de la forte demande sur ces biens qui collent mieux aux attentes des CSP A et B. □

Rabat. Grosso modo, les tarifs restent généralement figés sur l'axe Casa-Rabat. Si les ventes ne décollent pas, c'est aussi parce que les établissements de crédit ont réduit la voilure. Les conditions d'octroi de crédit aux acquéreurs ont été durcies, surtout lorsque le montant dépasse 1 million de DH.

Le secteur enregistre aussi un ralentissement des mises en chantier, des gels de constructions... Ce qui a eu des conséquences directes sur les entreprises de construction ainsi que la filière BTP en perte de marchés et d'emplois. Parallèlement à la surproduction, l'inadéquation

Immobilier

Le secondaire essoufflé, mais le potentiel est encore là

➔➔➔
• Le segment repart sur la pointe des pieds

• Prix, qualité de l'offre et délais de livraison... les arguments qui feront mouche

EN perte de vitesse sur les deux dernières années, le segment des résidences secondaires reprend des couleurs. Explosion de l'offre, conjoncture difficile, baisse de la demande des MRE... tous les symptômes d'un essoufflement sont présents. Mais le marché est loin de rendre son dernier souffle. «Il reprend depuis que les prix se sont ajustés». C'est en tout cas ce que pense Moncef Lahlou, responsable chez Capital Foncier Maroc, l'un des majors de la gestion du patrimoine immobilier. Selon l'expert, le facteur prix joue encore un rôle prépondérant dans l'essor du segment, notamment dans les zones d'acqui-

nuer à être très sensible au facteur du pricing. Mais il n'y aura pas que le prix. Le logement secondaire n'est plus un luxe. La clientèle sera de plus en plus exigeante sur la qualité de l'offre et le respect des délais de livraison. «Les projets les plus attractifs au niveau des prix et qui sont portés par des promoteurs responsables sortiront leur épingle du jeu», explique-t-on auprès de la filiale immobilière du groupe Saham.

Sur le volet prix, justement, le segment se trouve sur une tendance moyenne allant

de 8.000 à 11.000 DH/m². «Au-delà, une tranche plus luxueuse se situe entre 12.000 et 17.000 DH/m²», explique l'expert de Capital Foncier Maroc. Chez les promoteurs, l'on se projette sur une légère amélioration du prix/m². «Il devrait se maintenir à un niveau d'équilibre qui assurera une marge correcte pour les promoteurs, tout en étant adapté à la demande», explique Kawtar Johrati.

Cela dépendra évidemment des zones d'acquisition. Sur ce point, le balnéaire a

encore de beaux jours devant lui, notamment auprès de la clientèle MRE. Le pack animation, piscine et proximité des grandes villes se vend très bien (Dar Bouazza, Sidi Rahal, Bouznika, etc.). Marrakech, une destination classique, n'est pas en reste. Les projets de ville nouvelle en développement devraient aussi élargir l'offre. □

Safall FALL

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Dérives

L'ESSOR d'un segment ne se fait pas sans quelques dérives. Concernant le balnéaire, les empiètements sur le domaine maritime sont monnaie courante, posant une réelle problématique de gestion du littoral. L'axe Kénitra-El Jadida est le plus concerné par cette menace. La multiplication de l'offre face à une demande limitée favorise aussi une guerre marketing où tous les coups sont permis... même ceux portés contre le consommateur. Des promesses de délais inédits de livraison, parfois non tenues, l'usage de superlatifs extrapolant les atouts réels des projets, sont parmi les pièges tendus à la clientèle. □

sition les plus matures comme le balnéaire, Marrakech et Agadir. «Notre agence de Marrakech, par exemple, a connu un regain d'activité les 6 derniers mois sur ce segment. La logique qui veut qu'une maison secondaire soit moins chère qu'une maison principale, qu'elle soit neuve ou en seconde main, se vérifie aujourd'hui», explique le spécialiste. Les promoteurs partagent cette lecture de l'évolution du segment. La multiplication des offres disponibles sur le marché, dans un contexte de crise internationale qui agit sur la demande, et notamment sur celle des MRE, a conduit à cette baisse des prix et une contraction relative du segment. Tel est l'avis de Kawtar Johrati, directrice générale déléguée de Saham Immobilier, l'un des acteurs les plus dynamiques du segment ces derniers mois. Sur le moyen terme, la responsable se projette sur un marché qui devrait conti-