

Trouver un bureau à Casablanca:

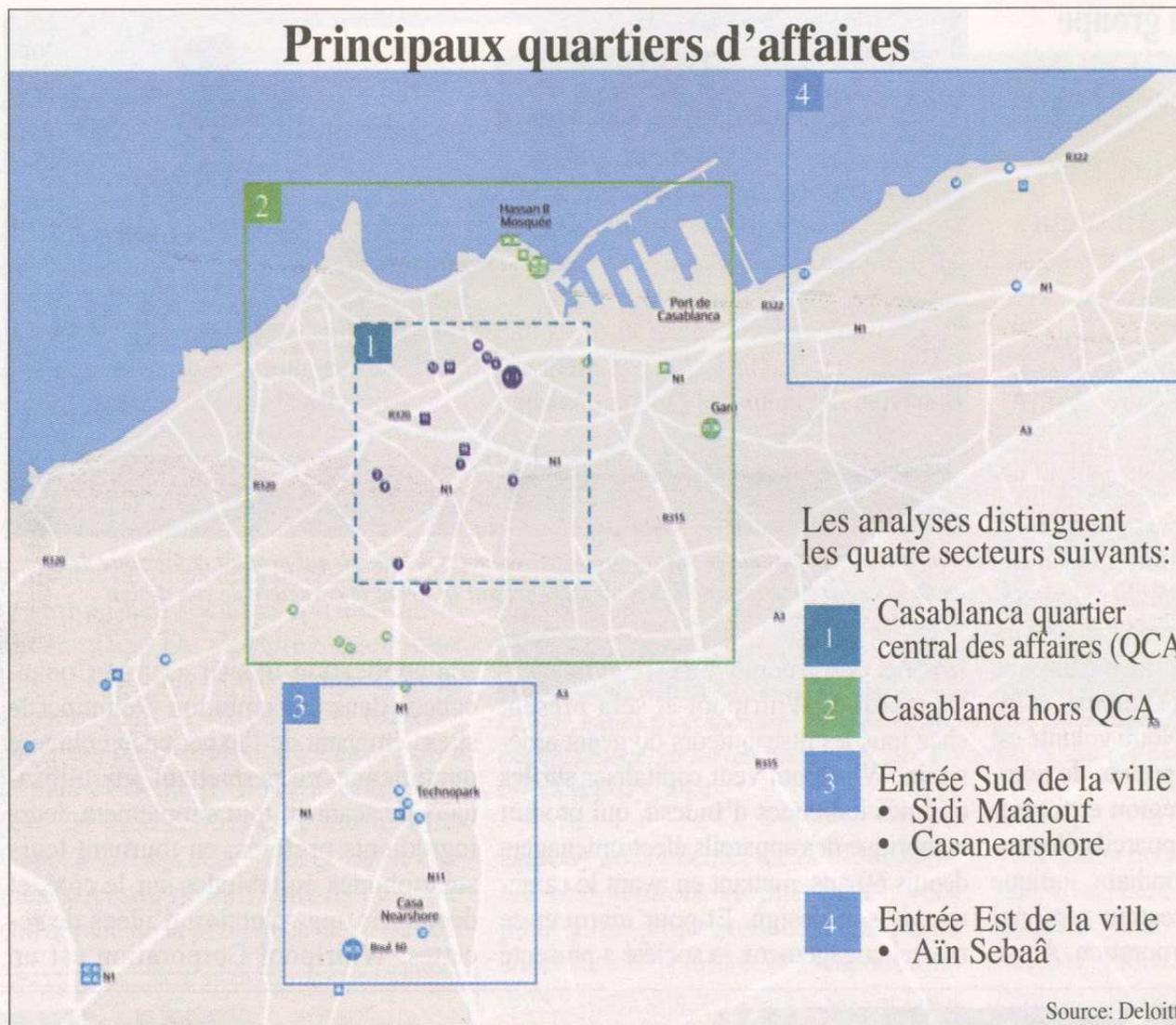
- L'offre est appelée à s'améliorer pour mieux répondre aux attentes

- 37 chantiers en cours de construction actuellement

- Les recommandations d'une étude du cabinet Deloitte

L'ACQUISITION d'un bureau neuf donne encore du fil à retordre aux patrons d'entreprises à Casablanca. Certes la demande est là, mais l'offre devra être revue pour mieux répondre aux besoins des acquéreurs. Un constat relevé lors d'un workshop organisé le 9 novembre à Casablanca par Deloitte Maroc. C'était lors de la présentation des résultats de son étude: «Casablanca Crane Survey 2017», réalisée en collaboration avec la société Alhambra Property.

Les participants étaient unanimes, les décideurs sont dans une situation inconfortable par manque de visibilité. Faut-il investir maintenant dans de nouveaux lo-



caux? Si oui, où faut-il s'implanter? Comment améliorer l'accessibilité de certains sites? Comment dénicher un bon emplacement et veiller au bien-être des collaborateurs? Autant de questions soulevées par l'assistance.

L'étude présentée a essayé de répondre à la fois aux ententes des chefs d'entreprises que des promoteurs. Elle a recensé de façon exhaustive toutes les opérations neuves et les restructurations de bureaux «en blanc», de plus de 750 m², en chantier sur le territoire du Grand Casablanca, ainsi que celles qui ont été livrées entre le 1er avril 2016 et 31 mars 2017. Durant cette période, 145.000 m² étaient en chantier dont

Un vrai casse-tête

6% uniquement étaient pré-commercialisées. Par ailleurs, 57.000 m² ont été livrés entre le 1er avril 2016 et le 31 mars 2017. A ce jour, 37 chantiers sont en cours de réalisation au niveau du Grand Casablanca.

L'étude Deloitte a déterminé 4 grandes zones: Le quartier central des affaires, Casa hors quartier central (dont la Marina), l'entrée Sud (Sidi Maârouf et Casanearshore) ou encore l'entrée Est (Aïn Sebaâ) (voir carte). «Il y a de fortes disparités entre les quatre zones, sachant qu'une forte concentration est observée au niveau du quartier central des affaires. Pour ce

désormais, les promoteurs immobiliers lors de l'implantation de leurs futurs projets d'espaces bureaux. «Nous sommes plus sur des marchés opportunistes. Nous sommes prêts à travailler en amont avec les clients pour cerner leurs besoins et mieux répondre à leurs attentes. D'ailleurs, nous venons d'accompagner un centre d'appels dans son implantation à Mohammedia», relève Seifeddine Bouayda, directeur des Opérations chez

le groupe immobilier Mfadel. Pour Martin Desveaux, directeur général de Bouygues Immobilier, «l'immobilier de bureau est un marché binaire par rapport au résidentiel. Les propriétaires terriens développent eux-mêmes des plateaux de bureaux destinés à la vente ou à la location. L'intervention d'acteurs comme l'AUDA dans ce secteur offre des perspectives plus saines». Une chose est sûre, le marché est loin d'être mûre mais il

tend à se professionnaliser et à s'autoréguler. Par contre, le foncier reste cher et les marges irréalistes, dénonce un promoteur immobilier. Autre couac, le processus de commercialisation est très long. «La plupart des opérateurs n'achètent pas sur plan. Ils préfèrent attendre le temps de voir sortir le bien de terre avant de se décider pour mieux sécuriser leurs investissements», explique un chef d'entreprise. □

Nadia DREF

Quelques tendances

- Au niveau du centre-ville, la libération du foncier profitera aux entreprises cherchant de petites superficies.

- Sidi Maârouf offre des opportunités, mais la zone demeure non structurée.

- Il y a une volonté d'ouvrir le foncier domanial à certains investisseurs, ce qui donnera plus de visibilité aux opérateurs.

- L'arrivée des OPCI permettra de restructurer le marché.

- La zone Est (Zenata, Aïn Sebaâ...) est en cours de restructuration, ce qui libérera davantage de foncier.

- Les promoteurs sont appelés à créer un produit premium pour les besoins de certaines entreprises intéressées par un beau local bien situé.

- Le nouveau quartier d'Anfa offre une alternative pour les offres premium.

- Pour la Marina, il y a une nécessité de créer un cadre de vie agréable autour pour le bien-être des collaborateurs. □

qui est du foncier, il y a une grande disponibilité à Casablanca», constate Olivier Gerarduzzi, directeur, Financial Advisory, Real Estate Deloitte Finance.

Le témoignage de Idriss Chraïbi, directeur général de Telexcel, place le collaborateur au cœur de la décision: «Nous n'arrivons toujours pas à trouver un local de 2.500 m² pour regrouper nos collaborateurs dans un seul local à Casablanca». Et à Chraïbi d'ajouter: «Notre grand souci est le bien-être de nos employés. Avant toute installation, nous demandons l'avis d'abord du département des Ressources humaines». Accessibilité, cadre de vie, services de proximité... sont autant de nouveaux critères pris en compte par les employeurs dans le choix de leur futur emplacement. Et pour cause, tous les moyens sont bons pour fidéliser et attirer les bons profils. Zapping générationnel oblige! Une donne que devra intégrer,