

Immobilier

Les segments qui anticipent la reprise

• Le moyen standing recèle de multiples opportunités d'ici 2020

• L'incidence foncière, principal argument des promoteurs

SOMED, Onapar, CMKD, Alliances, Yamed, CGI... Le printemps s'annonce chaud chez les promoteurs immobiliers. En attendant un dispositif incitatif pour la classe moyenne, de grands groupes anticipent et parient sur le segment moyen standing. Le constat aujourd'hui, c'est que les programmes se multiplient dans les zones excentrées de Casablanca (Bouskoura, Zenata, Dar Bouazza...). De nouveaux pôles urbains où l'incidence foncière est inférieure à Casablanca intra-muros. D'autres lorgnent des zones plus concentrées, à proximité du centre-ville. C'est le cas notamment dans des quartiers comme Belvédère, Roches Noires, la Gironde... Ici,

les promoteurs ciblent surtout les anciens dépôts datant du Protectorat, des usines en friche, des unités industrielles à l'abandon. Selon une étude récente de CBRE, les prix des appartements moyen standing varient

entre 9.900 et 14.000 DH le mètre carré. En moyenne, la fourchette des ventes oscille autour de 12.000 DH/m². La typologie des logements de ce segment est majoritairement composée de 2 chambres plus salon avec des spécifications précises en termes de qualité de finition (équipements, ascen-

Casa extra-muros

L'ARGUMENT de l'incidence foncière profite plus à une offre en dehors de la centralité. De plus, les Casablancais migrent plus vers des zones excentrées, car ils sont en quête de qualité de vie, loin des nuisances du centre-ville, mais aussi d'un bon rapport qualité/prix. Sur ce type de produit, une nouvelle offre se développe notamment à Bouskoura (Victoria City). Il s'agit là d'un nouveau pôle urbain destiné à la classe moyenne. Un site qui s'étend sur 250 ha. S'y ajoute une nouvelle offre qui se développe à Zenata avec un potentiel de 53.500 unités à terme. L'ensemble de la zone de Zenata s'étend sur 1.830 ha. Sur cette partie en cours de développement, le prix projeté tournerait autour de 8.500 DH et va jusqu'à 11.000 DH le mètre carré. Les budgets d'acquisition démarrent à partir de 600.000 DH. Ils peuvent monter jusqu'à 1,3 million de DH. □

teur, garage, cuisine équipée...) L'attractivité des promoteurs pour cette zone en particulier s'explique par la «centralité». Selon des consultants, l'argument d'une adresse centrale se justifie par «une zone qui profite

attractifs. Pour les acquéreurs, les budgets varient entre 600.000 et 1,8 million de DH. «Les projets de la zone Centre s'écoulent à un rythme de commercialisation compris entre 3 et 8 unités par mois et par projet, soit un taux d'écoulement de 8%», analyse un cabinet spécialisé. Sur l'argument prix, deux zones se distinguent. Il s'agit du Centre-Est (centre, Belvédère, 2 Mars, Gironde...) avec un environnement plus qualitatif et un positionnement plutôt moyen standing. Généralement, sur ce créneau le prix se situe entre 11.000 et 16.000 DH/m². La zone Roches Noires présente une offre en cours de structuration avec un prix moyen de 12.000 DH/m². Seul bémol, cette partie n'est pas très sollicitée par les acquéreurs, en raison de plusieurs facteurs: proximité du quartier industriel, nuisances olfactives, pollution... Mais il y a aussi la zone Sud-Ouest qui est en train de prendre (El Fida, Derb Soltane, Hay Mohammadi...). Sur cette partie-là, les prix sont plus attractifs. Ils varient entre 10.000 et 12.000 DH/m². □

attractifs. Pour les acquéreurs, les budgets varient entre 600.000 et 1,8 million de DH. «Les projets de la zone Centre s'écoulent à un rythme de commercialisation compris entre 3 et 8 unités par mois et par projet, soit un taux d'écoulement de 8%», analyse un cabinet spécialisé. Sur l'argument prix, deux zones se distinguent. Il s'agit du Centre-Est (centre, Belvédère, 2 Mars, Gironde...) avec un environnement plus qualitatif et un positionnement plutôt moyen standing. Généralement, sur ce créneau le prix se situe entre 11.000 et 16.000 DH/m². La zone Roches Noires présente une offre en cours de structuration avec un prix moyen de 12.000 DH/m². Seul bémol, cette partie n'est pas très sollicitée par les acquéreurs, en raison de plusieurs facteurs: proximité du quartier industriel, nuisances olfactives, pollution... Mais il y a aussi la zone Sud-Ouest qui est en train de prendre (El Fida, Derb Soltane, Hay Mohammadi...). Sur cette partie-là, les prix sont plus attractifs. Ils varient entre 10.000 et 12.000 DH/m². □

Amin RBOUB



Immobilier: «Le luxe ignore la crise!»

• Premium, haut standing, commerce, malls... Le baromètre

• Un volume global de vente de 10.100 unités

• Les conclusions d'une étude récente de Colliers International

«L n'y a pas de crise dans l'immobilier haut standing», tient à préciser Martin Desveaux, DG de Bouygues Maroc. Il s'agit, selon ce spécialiste du premium, «d'une régulation du marché après l'euphorie de 2008, qui n'avait pas de sens. C'était anormal il y a 8 ans. Aujourd'hui, le marché est en train de se stabiliser». La filiale du groupe français éponyme corrobore ce constat par les résultats d'une étude récente sur le marché résidentiel, commanditée

Ventilation de l'offre résidentielle très haut standing à Casablanca

Zone	Mise en commercialisation	Stock disponible	Ratio vente moyen	Demande/Vente annuelle
Maarif / Racine / Gauthier	477	77	1,2	109
La Corniche / Bourgogne	2.299	651	5,7	308
Bauséjour / Casa Anfa	1.610	878	4	177
Oasis	26	8	1,1	20
Dar Bouazza	688	166	3,1	137
Bouskoura	190	110	3	27
Autres projets	559	189	4,2	68
Total Casablanca	6.149	2.078	4,2	847

Source: Colliers International

Sur les neuf premiers mois de 2017, la demande annuelle du haut et très haut standing a enregistré une nette amélioration. Près de 1.660 unités ont été vendues, avec une demande annuelle légèrement plus importante pour le premium

après du cabinet conseil Colliers International. Une entité spécialisée dans les services et conseil immobilier, qui est

rattachée à un groupe américain présent dans 67 pays. Les tendances fortes de l'étude font le bilan d'un total de 10.100 unités mises en commercialisation les 3 dernières années, uniquement au niveau de Casablanca. Ces offres sont réparties comme suit: 6.100 unités dans le très haut standing et 4.000 dans le haut standing à Casablanca. Même si la moyenne d'écoulement de ces biens tourne annuellement autour de 2.400 unités, la demande annuelle est encore plus importante: «Elle tourne autour de 1.000 unités pour le haut standing et 1.300 unités pour le très haut standing», conclut l'étude du cabinet Colliers. Par quartier, il y a des périmètres qui concentrent la plus forte demande, allant jusqu'à 200 transactions par an, sans pour autant que les prix baissent. Dans le segment premium du marché, le périmètre le plus prisé est situé dans les zones du Maarif, Racine et Gauthier (appelé communément Triangle d'or). «Le rythme de vente de cette zone est compris entre 0,3 et 5,4 unités par mois», déduit l'étude. C'est aussi cette zone qui concentre les prix les plus chers de Casablanca, voire de l'ensemble du Maroc. Pour preuve, le prix moyen du haut standing dans la zone précitée oscille autour de 23.000 DH le mètre carré, contre une moyenne de 18.700 DH sur le même segment dans le reste de la ville (soit un écart de 22%). Même tendance sur le très haut standing, dont le prix moyen varie entre 29.000 et 30.000 DH voire plus dans la zone Gauthier-Racine. Le même type de bien se situe dans une fourchette de 25.000 DH, dans les autres quartiers huppés de la capitale économique. Soit un différentiel de l'ordre de 15%. Sur les 9 premiers mois de 2017 (à fin septembre), 1.657 unités (HS et THS confondus) ont été écoulées à Casablan-

ca, sachant que la demande annuelle sur ce type de bien est plus importante. Sur le premium, les prix peuvent aller de 5 à 10 millions de DH l'unité, voire plus (pour les duplex, lofts, appartements de grande superficie...) Parmi les quartiers qui concentrent la nouvelle offre premium, figurent Maarif, Gauthier, Racine, Casa Anfa, Beauséjour, la Corniche, l'Oasis, Dar Bouazza, Bouskoura...

Sur le segment du haut standing, l'offre est concentrée essentiellement au quartier des Hôpitaux, Mers Sultan, Maarif, Bourgogne, la Corniche, Beauséjour, Anfa, la Ferme Bretonne, Californie, ou encore Dar Bouazza et Bouskoura. Sur les deux segments (HS & THS), la demande annuelle tourne respectivement autour d'un millier de biens par an. Parmi les principaux promoteurs de ce segment, figurent Yasmine Signature, Thomas&Piron, Bouygues, Palmeraie Développement, Saham, KLLK, Alliances, Prestigia, CGI...

200.000 m² dans l'offre retail

Sur un tout autre registre, celui de l'immobilier commercial et retail, la superficie globale des centres commerciaux totalise quelque 285.000 m², uniquement à Casablanca. S'y ajoute une offre supplémentaire de quelque 200.000 m² qui sera bientôt injectée. La majorité de la future offre commerciale est programmée entre 2018 et 2020. Elle sera localisée essentiellement au Maarif (Mall I-Dune sur bd Massira), Marjane Marina, Garan, Auda (CFC)... Sur l'offre retail, la superficie est composée essentiellement par des malls structurés (61%). Sur l'existant, le taux d'occupation est supérieur à 75% au niveau de Morocco Mall et Anfa Place. Le reste de l'offre commerciale à Casablanca est réparti au rez-de-chaussée d'immeubles. «Environ 900 unités, soit l'équivalent de 80.000 mètres carrés des commerces sont en pied d'immeubles», fait valoir l'étude. Ce sont généralement des commerces qui abritent des enseignes, voire des franchises d'habillement-prêt-à-porter et ameublement. Bien évidemment, le reste est réparti entre cafés, restaurants, snacks, esthétique, voire d'autres types de négoce. Autre constat, les consultants relèvent un taux de vacance important d'environ 30%. Plusieurs magasins sont curieusement en veilleuse, d'autres fermés, et certains jamais occupés. □

Amin RBOUB