

Les appart'hôtels, le nouveau filon des investisseurs

- Depuis le début de l'année, la capacité a augmenté de 305 clés à Casablanca et Mohammédia.
- Une demande croissante et des taux d'occupation plus élevés que la moyenne réalisés par les hôtels expliquent l'intérêt des investisseurs ■ Ce type d'hébergement est apprécié des familles, des personnes voyageant en petits groupes et des professionnels qui effectuent un long séjour.

En 2018, sept nouveaux appart'hôtels ont obtenu leur classement à Casablanca. On en dénombre quatre de petite capacité : le 22 Appart'hôtel classé en 1^{ère} catégorie avec 22 appartements (22 à 60 m²), l'Escale suite (Groupe Allali) situé à Mohammédia (36 clés) classé en 1^{ère} catégorie,

le Suite Loc, un projet de 17 suites de 2^e catégorie situé à Casa Anfa et le Yacht (19 appartements en 1^{ère} catégorie), un projet immobilier de Rezk invest. Il s'y ajoute trois autres de plus grande capacité que sont le Kyriad géré par le Louvre Hotels comprenant 98 suites (classé en 2^e catégorie), le Casa Diamond de 70 clés classé en 2^e catégorie et le Delmar (situé après le Morocco Mall) qui offre 43 appartements classé en 3^e catégorie. Au total, ce sont 305 nouvelles clés classées qui



sont offertes, portant la capacité de la capitale économique à 706. Ces chiffres ont été communiqués à *La Vie éco* par l'Association régionale des investisseurs hôteliers de Casablanca-Settat (ARIT). Selon Mohamed Saouti, président de l'association, cette capacité est constituée de 16 appart'hôtels sous forme de résidence hôtelière, dont 10 appart'hôtels en première catégorie, 5 en deuxième catégorie et 1 en troisième catégorie.

Une rentabilité plus élevée que la vente de logements

Pourquoi assistons-nous à cette ruée des opérateurs vers les appart'hôtels ? «Ce type d'hébergement enregistre un taux d'occupation de 70%, alors que la moyenne des hôtels classés de Casablanca est de 55%», déclare Abdelaziz Samim, directeur de la Fédération nationale de l'industrie hôtelière (FNIH). C'est la raison pour laquelle certains promoteurs immobiliers ayant finalisé leur immeuble d'habitation ont préféré le transformer en appart'hôtel pour s'assurer d'un revenu permanent sur une longue durée. C'est le cas de

Casa Diamond (70 appartements) dont le promoteur avait déjà commencé à commercialiser ses appartements quand il a opté pour une unité hôtelière. Dans cet établissement, le prix affiché est de 1400 DH/nuit pour des appartements d'une superficie de 40 m². D'après nos sources, il sera bientôt classé en 1^{ère} catégorie. Mais d'autres établissements affichent un prix plus abordable, 500 à 750 DH, voire plus pour les grandes superficies, à l'instar du Kyriad et du 22 appart'hôtel.

Autre raison à l'origine de l'engouement de la clientèle : la présence d'une kitchenette dans la suite hôtelière devenue une facilité souhaitée par de nombreux clients. Pour Chakib Lahrachi, propriétaire de Casablanca Suites & Spa (60 clés), le premier à avoir ouvert un appart'hôtel à Casablanca dans les années 1990, la kitchenette présente dans un appartement est une facilité supplémentaire offerte par l'hôtelier au même titre que le wifi ou le service de chambre. *«Nous avons constaté que très peu de nos clients utilisent réellement la kitchenette pour cuisiner. C'est surtout pour réchauffer les plats, faire une omelette ou garder des aliments dans le réfrigérateur, mais la kitchenette demeure appréciée»*, explique M. Lahrachi. Le concept d'appartements qu'a choisi ce dernier en ouvrant la Casablanca Suites & Spa, il y a 20 ans, diffère de celui des promoteurs d'aujourd'hui. *«Si j'avais construit cet appart'hôtel aujourd'hui, je n'aurais pas opté pour des superficies de 70 m² avec 2 chambres. C'est économiquement non viable. Les chambres demeurent plus faciles à commercialiser car elles sont louées trois fois moins cher que les appartements»*, renchérit M. Lahrachi.

Un moyen pour contrer les particuliers

De manière générale, les touristes étrangers ou locaux recherchent un cadre moins contraignant que l'hôtel. De même, un appart'hôtel est plus commode pour les familles -qui peuvent préparer leur repas en cas de besoin-, pour des personnes qui voyagent en groupes ou pour des professionnels obligés de rester plusieurs jours, voire plusieurs semaines, dans une même ville pour suivre un projet. Pour les investisseurs hôteliers, c'est aussi un moyen de contrer les particuliers qui mettent leurs appartements en location à travers les sites spécialisés comme Airbnb, Booking, Hotel.com et autres. C'est donc un segment du marché qui ne peut que se développer à Casablanca, comme dans d'autres villes du fait que l'offre est encore modique au regard d'une demande de plus en plus conséquente. Les opérateurs



ont bien saisi cette nouvelle orientation du marché, d'où leur intérêt pour ce type d'hébergement.

Mais il ne suffit pas seulement de construire des murs et de les meubler. Il s'agit avant tout d'une activité hôtelière qui doit respecter des critères bien précis. C'est pourquoi le ministère du tourisme souhaite aligner les normes marocaines sur les normes européennes. Les objectifs sont clairs: amélioration de la qualité et rehaussement du niveau de toutes les catégories ■

WIAM MARKHOUS