

Immobilier : les prix ne vont plus baisser, voici pourquoi !

Dossier réalisé par Ibtissam Benchanna

■ La cherté du foncier et des différents intrants ainsi que la hausse des taxes expliquent le niveau actuel des prix ■ La raréfaction des terrains à bâtir dans les grandes villes pourrait entraîner un renchérissement du logement ■ De 800 ou 900 DH/m² dans les années 2000, le coût de la construction varie actuellement de 1 200 à 2 000 DH ■ La crainte du redressement fiscal empêche les promoteurs d'accorder des rabais.



En 2018, le secteur immobilier aura bouclé sa troisième année consécutive de marasme. Les transactions peinent à se conclure, les délais de concrétisation et de vacance s'allongent, les prix stagnent, hormis chez quelques petits promoteurs ou des particuliers -alors attirés par l'appât du gain- qui ont concédé des rabais pour liquider leurs invendus. A voir les programmes immobiliers de qualité, réalisés par des promoteurs structurés dans des quartiers de certaines villes, l'on peut facilement se rendre compte que les prix sont à leurs niveaux du début de 2018 (voir encadré). En tout cas, les acquéreurs potentiels ne devraient pas s'attendre à une baisse supplémentaire. «Les prix ne vont pas revenir à leur niveau des années 2000», assure un agent immobilier. Plusieurs raisons sont évo-

quées pour expliquer cette situation. La principale est la hausse des prix du foncier, du fait de leur rareté. Dans les grandes villes comme Rabat, Casablanca ou à l'intérieur de Marrakech, les terrains, quand il y en a, sont très convoités. Dans la capitale économique par exemple, il y a encore des friches industrielles ou des villas dans des quartiers ouverts à la verticalité, mais il semble que leurs propriétaires ne sont pas pressés de les céder. Il est évident que plus la demande se fera pressante, plus les prix augmenteront.

«Dans certains cas, le terrain représente plus de 50% du coût total de la construction d'un projet immobilier», confirme Karim Amor, PDG de Jet Group. Les prix ont connu une croissance exponentielle, atteignant jusqu'à 30 000 DH/m² dans certaines zones à Casablanca par exemple,

alors qu'ils se négociaient à quelques milliers de DH. Toutefois, M^e Abdelmajid Bargach, notaire à Casablanca, nuance ce renchérissement du foncier. Selon lui, «certains grands promoteurs ont déjà constitué une grande réserve foncière, du temps où les prix des terrains étaient abordables. Mais ils maintiennent pourtant des prix de vente assez élevés pour s'aligner sur la concurrence». Et d'ajouter : «D'autres ne veulent pas abdiquer et baisser leurs prix, pour espérer tirer profit d'un marché dont le potentiel n'est plus à prouver».

Le prix du sable a doublé

Outre le foncier, le coût des intrants a aussi augmenté. En cause, nombre d'éléments, dont le changement de la conjoncture, la diversification de l'offre et la multiplication des opérateurs, mais aussi les différentes taxes appliquées

sur le ciment, le sable ou les terrains non bâtis. Tous ces éléments concourent au renchérissement du coût de la construction qui, de facto, est directement répercuté sur le client final. D'où des prix plus élevés du logement ou, au mieux, stabilisés.

Le ciment, par exemple, a connu une hausse farouche depuis les années 2000. De 43 DH, le prix du sac de ciment (CJF 45) de 50 kg, fréquemment utilisé dans les constructions, est monté à 75 DH. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette évolution. A commencer par une demande accrue, justifiée aussi bien par les chantiers structurants ouverts par l'Etat que par les nombreux programmes immobiliers. A l'époque, l'offre n'arrivait même pas à couvrir les besoins. L'autre facteur qui explique la hausse du prix du ciment, mais de

DANS LA CAPITALE ÉCONOMIQUE PAR EXEMPLE, IL Y A DES FRICHES INDUSTRIELLES OU DES VILLAS DANS DES QUARTIERS OUVERTS À LA VERTICALITÉ, MAIS IL SEMBLE QUE LEURS PROPRIÉTAIRES NE SONT PAS PRESSÉS DE CÉDER. IL EST ÉVIDENT QUE PLUS LA DEMANDE SE FERA PRESSANTE, PLUS LES PRIX AUGMENTERONT

façon moins importante, c'est le coût de l'énergie qui représente près du quart du coût total de la production. Toutefois, «l'effet de cette augmentation est à relativiser parce qu'elle est contrecarrée par la diminution des prix du carburant et du charbon sur une longue période», souligne un opérateur. De plus, les cimentiers ont cherché à réduire leur facture énergétique en s'orientant vers les énergies renouvelables et le combustible solide de récupération (déchets).

Le sable, le fer et le béton sont plus onéreux

Très peu pour compresser les coûts de la construction car, dans le même temps, le sable, le fer à béton et les briques sont devenus plus onéreux. «Alors qu'un chargement de sable de carrière de près de 21 m³ était vendu de 3 000 à 3 500 DH, les 18 m³ sont maintenant négociés entre 5 500 et 6 000 DH», se plaint

un petit promoteur immobilier. Il faut dire que du fait des pratiques informelles, les prix de ce matériau peuvent varier de manière significative d'un distributeur à l'autre. Sans compter que, dans un souci de préservation de l'environnement, l'Etat avait instauré des mesures strictes de dragage et d'extraction des sables des carrières. Ce qui a limité la capacité de production des sociétés et les a, de fait, poussées à gonfler leurs factures.

Le prix du fer (rond à béton), lui, est passé du simple au double, voire plus. D'une moyenne de 400 DH au début des années 2000, les 100 kg se négocient actuellement entre 800 et 1 000 DH, en fonction de la qualité et de la provenance. De son côté, le prix de la brique est estimé entre 1,80 DH et 2 DH l'unité actuellement contre 0,70 DH à la même période observée. Les pou-



Stagnation des prix à Casablanca et à Rabat

Les prix de l'immobilier stagnent depuis quelques années après avoir atteint des niveaux presque irréels. Des agents immobiliers contactés estiment que les prix oscillent entre 15 000 DH et 16 000 DH/m² au quartier 2 Mars à Casablanca, pour atteindre 17 000 DH/m² à Val Fleury, ou encore 18 000 DH à Maarif. Au quartier Oulfa ou Bernoussi, le prix du m² est négocié entre 7 500 et 9 000 DH/m².

A Rabat, les prix des biens immobiliers neufs se situent entre 20 000 DH à Agdal, plus de 30 000 DH/m² dans le quartier Souissi, et entre 20 000 et 25 000 à Hay Riad. A Hassan, ils varient de 12 000 à 14 000 DH/m² et s'affichent à 11 000 DH au quartier Océan ■

nelles, les hourdis et les aglos ont également connu des hausses significatives, puisque la confection de ces

produits est intimement liée au prix du ciment.

Au final, «le coût de construction d'un bien immobilier (fon-

datations et gros œuvres) qui se montait entre 800 et 900 DH/m² dans les années 2 000, .../...

...
varie actuellement de 1 200 à 2 000 DH/m², résume un promoteur

Les marges se sont contractées mais elles restent conséquentes

D'autres éléments impondérables ont contribué à chauffer les prix des biens immobiliers. Il s'agit entre autres de l'instauration de la taxe sur terrains non bâtis (TTNB), de 4 à 20 DH/m² pour la zone immeuble et de 2 à 12 DH/m² pour les zones villas. « Tant que le terrain n'est pas construit et même si le début des travaux est différé dans l'attente de l'obtention de l'autorisation de construire, cette taxe est payée et répercutée sur le client final », se désole un promoteur.

Parmi les autres causes de l'augmentation des prix :

les tarifs appliqués par les régies de distribution d'eau et d'électricité qui ne cessent de progresser. Sur ce volet, la FNPI déplore le manque de transparence du coût des prestations de ces régies ainsi que l'absence d'une harmonisation des normes relatives aux spécificités techniques et financières appliquées.

« A chaque étape de la construction du projet, depuis l'obtention de l'autorisation de construire jusqu'au permis d'habiter et d'éclatement des titres, des hausses ont été imposées. Il ne faut pas oublier, au passage, la hausse des tarifs de l'enregistrement qui ont été portés à 5% et de la conservation foncière de 1,5% », explique notre source.

A tous ces éléments, il faut ajouter la marge du promoteur. Et même à ce niveau, ces professionnels estiment

qu'ils dégagent des marges à peine suffisantes. « Il est vrai que pendant les années 2000, cette activité dégagait des marges tellement intéressantes que de nouveaux opérateurs, des novices pour la plupart, s'y sont mis. Ce n'est plus le cas. Actuellement, les marges réalisées sont comprises entre 10 et 15% net seulement », explique Karim Amor, PDG de Jet Group.

Il existe toutefois des projets qui permettent des marges de 30% ou même plus. Cependant, dans la plupart des cas, il faut en déduire les frais financiers, vu que les projets sont financés généralement par des crédits bancaires. « Selon mes calculs, la charge financière coûte environ 7% du chiffre d'affaires annuellement », estime Mohammed Lahou, président de l'Association marocaine

des agents immobiliers (AMAI). Ce qui ne manque pas d'alourdir les charges.

Le boulet du référentiel des prix

S'il y a bien un handicap supplémentaire qui contribue à contrecarrer tout repli, c'est bien le référentiel des prix de l'immobilier. « Certains de mes clients ne refusent pas l'idée de concéder des baisses, mais craignent un redressement de la part du fisc », fait savoir un agent immobilier. Pour sa part, M^e Mohamed Baina, notaire à Rabat, estime que l'administration fiscale a imposé un niveau maximal des prix au niveau de chaque secteur ou quartier. Or, c'est illogique, puisque chaque bien immobilier a sa spécificité, ses équipements propres... Si un prix minimal au mètre carré avait été fixé, les transactions

auraient été plus fluides, sans scepticisme de part et d'autre. « En tout cas, nous attendons toujours la mise à jour de ce référentiel, en espérant que la nouvelle version prendra en compte les caractéristiques des biens immobiliers », commente-t-il.

En tenant compte de ces éléments, les promoteurs et sociétés de BTP contactés estiment que les prix de l'immobilier ont largement été corrigés à la baisse ces dernières années et ne devraient pas se contracter davantage. En réalité, ils ne pourraient qu'augmenter, à partir de la prochaine année, surtout si l'Etat n'ouvre pas les terrains à l'urbanisation et si les plans d'aménagement ne permettent pas de miser sur la verticalité des projets en vue de limiter l'effet de la hausse des prix du foncier sur le prix de vente final ■

2019, UNE ANNÉE À OUBLIER... DÉJÀ !

Le pessimisme perdure

■ Les professionnels prévoient une année à l'image de la précédente ■ L'inexistence d'un produit adapté à la classe moyenne accentue le marasme ■ Des mesures musclées de relance sont attendues avec impatience.

Le secteur immobilier sortira-t-il de son gouffre en 2019 ? Les professionnels contactés ne présagent rien de bon pour le marché. Tous prévoient une année timide, à l'image de celle passée. Les transactions ne devraient pas se redynamiser tant que les prix seront toujours jugés élevés par les acquéreurs. Il faudra sans doute un ou des mesures phares pour ranimer le marché. Si certains considèrent que le calme devrait régner encore une fois en cette année, d'autres estiment que 2019 est considérée comme un tremplin vers un nouveau cycle. En effet, les professionnels attendent la déclinaison de la stratégie de relance de l'habitat élaborée par le Conseil national de l'habitat.

En attendant, les prix devraient stagner à leur niveau actuel et continuerait de représenter un gap vis-à-vis de la capacité des ménages. Selon Abdelmajid Bargach, notaire à Rabat, « le marché est



dominé par deux sentiments : la prudence des acquéreurs et la crainte des promoteurs. Si les uns reposent incessamment leurs décisions d'achat, s'attendant à une baisse des prix, les promoteurs, eux, refusent de vendre (à perte) en réalisant moins de profit que prévu ». Dans ce contexte, certains promoteurs maquillent la baisse des prix, en offrant des cadeaux aux acquéreurs (voiture, ameublement du bien acheté...).

Un autre problème continue d'enfoncer le marché dans ce marasme : l'inexistence d'un produit adapté à la classe moyenne, à un prix compris entre 8 000 DH et 11 000 DH/m². Face à cela, la clientèle du segment moyen standing a glissé vers le social, plus abordable, même s'il ne répond pas à ses exigences.

Nous avons recueilli les analyses et attentes de quelques professionnels du marché ■



Youssef Benmansour
Directeur associé de REApartners

«On sent nettement un ralentissement au niveau des rythmes de vente»

■ Il est vrai que le marché est moins dynamique qu'avant, qu'on sent nettement un ralentissement au niveau des rythmes de vente, mais on ne peut pas parler de crise si la demande est là et que cette dernière est solvable.

Parmi les facteurs qui contribuent au ralentissement des rythmes de vente, on peut citer une offre de plus en plus importante, la concurrence entre zones (ex : Bousskoura Vs route d'Azemmour/Dar Bouazza) ainsi que la diversité de l'offre en termes de type de produits (villa ou appartement, appartement compact

en ville Vs grande surface en périphérie?). Ces facteurs rallongent en effet, le temps de prise de décision pour « passer à l'acte ».

Je pense que l'année 2019 sera similaire à 2018. Je ne vois pas d'éléments qui risquent de ralentir ou de redresser le marché résidentiel. Par contre, le marché professionnel, principalement ceux des bureaux et retail risquent de connaître quelques mouvements en termes d'investissement. Les nouvelles dispositions de la Loi de finances concernant les OPCI en sont l'élément déclencheur. Ce véhicule de placement devrait contribuer à la croissance du marché immobilier professionnel qui se traduira par la création de nouveaux véhicules d'investissement, la diversification des produits d'épargne, et, en outre, la professionnalisation des secteurs professionnels et commerciaux. Par ailleurs, en ce qui concerne l'imposition des ventes de résidences principales, l'exonération nous permettrait d'avoir une vision claire des prix réels des transactions dans ce secteur. En appliquant un taux d'imposition, quand bien même ce dernier serait la cotisation minimale, la transparence du secteur risque d'être touchée ainsi que la dynamique des transactions en deuxième main.