

Immobilier résidentiel

Pourquoi le marché ne décolle pas

- Des transactions au ralenti
- La demande est là, mais pas le marché!
- Fortes inadéquations entre l'offre et les besoins des ménages

LE ralentissement des transactions immobilières préoccupe de plus en plus les promoteurs. Selon l'indice des actifs immobiliers de Bank Al-Maghrib, les transactions ont ralenti de 8%. La baisse du nombre des transactions couvre un recul de 4,4% pour le résidentiel, de 20,1% pour les terrains et de 10,5% pour l'immobilier professionnel.

Par catégorie d'actifs, la dépréciation des prix du résidentiel résulte des diminutions de 0,2% pour les appartements, de 1% pour les maisons et de 1,5% pour les villas.

«Le rythme des ventes est vraiment problématique. Pour la corporation des promoteurs, 2019 était censée être l'année de la relance du marché. Il n'en est rien jusque-là. Aujourd'hui, tout le monde admet qu'il y a une crise dans l'immobi-

autre analyse: «C'est plutôt un retour à la normale. L'emballlement, voire l'euphorie, du marché pendant 2007-2008 était une exception. Aujourd'hui, le marché s'auto-régule et le rythme actuel correspond exactement au potentiel du marché», précisent

ventes deviennent compliquées dès que le produit dépasse 1 million de DH, et ce pour plusieurs raisons: le financement, la capacité des ménages à lever des fonds, la solvabilité, l'emplacement, le zoning, la superficie, la répartition des pièces... Plus encore, l'octroi de crédit bancaire se complique dès que le budget dépasse le million de DH (bilan médical, garanties, capacités d'endettement, solvabilité, risques...)» A l'avenir, l'accès au crédit bancaire pourrait être encore plus difficile pour certains profils. D'ailleurs Bank Al-Maghrib (BAM) a décidé de revoir les ratios d'endettement afin de contenir l'exposition sur l'immobilier. Pour éviter des prises de risques excessives sur le secteur de l'immobilier et les ménages, les banques passent désormais au peigne fin une batterie d'indicateurs avant de débloquer les prêts. C'est un moyen de verrouiller le financement en agissant sur la demande des emprunteurs les moins solvables ou qui pré-

Logement social

POUR rappel, le dispositif de logement social à 250.000 DH touche bientôt à sa fin (en 2020). Lancé en 2010, le programme a certes apporté des réponses, mais il a aussi montré de nombreuses limites. Le bilan est assez contrasté. De sources concordantes, le dispositif ne sera pas reconduit par la tutelle. Mais même s'il ne sera pas reconduit, les promoteurs comptent continuer à signer des conventions jusqu'en 2023. «Aujourd'hui, une importante partie de la demande est dans une fourchette de 150.000 DH», tient à préciser Kevin Gormand. □

lier», confirme Kevin Gormand, CEO et cofondateur de la plateforme Mubawab, un site qui analyse les données, les tendances du marché et réalise de la veille et des études pour le compte des opérateurs de l'écosystème immobilier. Autre lecture,

des experts et des promoteurs. Pour Kevin Gormand, «il y a véritablement une crise pour tout ce qui dépasse 1 million de DH. Au-dessous du million de DH, les produits s'écoulent normalement, surtout lorsqu'il s'agit de petites superficies». En fait, les

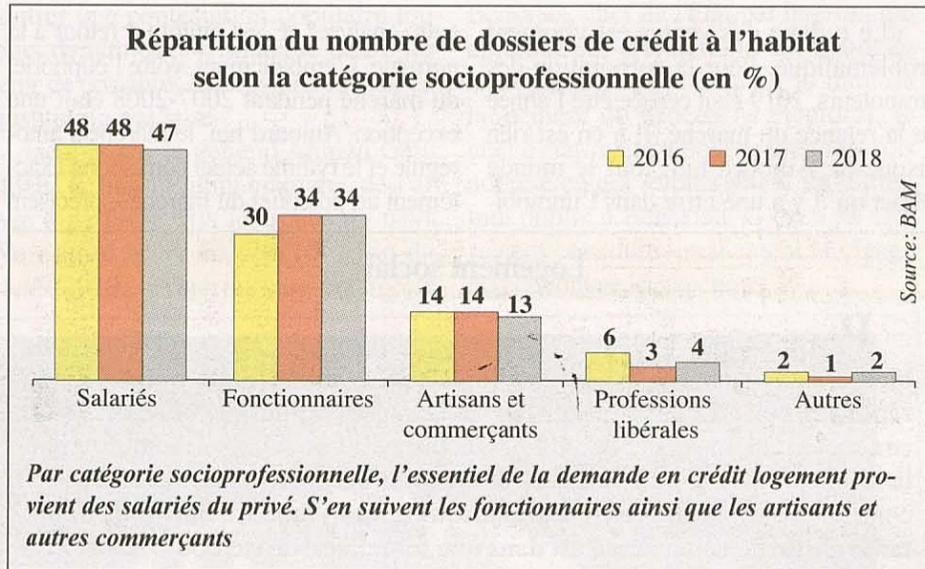


Pourquoi le marché ne décolle pas



sentent des risques de non paiement. En moyenne, le tiers des revenus des ménages est affecté au remboursement des dettes. Selon une enquête de BAM, les crédits absorbent 30% des revenus des ménages. Le taux d'endettement des fonctionnaires est autour de 32%. Selon une enquête de BAM, pour 1 cas sur 6, l'endettement est supérieur à 70%! Or, la logique veut que ce taux ne dépasse pas 40% du revenu par ménage.

Dans ce même contexte, «le ralentissement du marché contraste beaucoup avec la demande qui n'a jamais été aussi forte au Maroc», analyse Kevin Gormand. Les études parlent d'une demande de 1 million de logements. Ce qui démontre que le problème n'est pas tant chez les acquéreurs, mais plutôt dans l'inadéquation entre l'offre et la demande, le manque d'innovation dans l'acte de bâtir, les niveaux de prix ramenés au pouvoir d'achat des Marocains ou encore la solvabilité des ménages... Au-



trement dit, il va falloir reconsidérer l'offre produit, le positionnement prix et produire ce qui peut être écoulé, pas l'inverse. «Moi si j'étais promoteur, je ne construirais que dans la fourchette des 150.000 à 300.000 DH maximum. Et c'est là où il y a une

forte demande», tient à préciser le fondateur de Mubawab.

Au-delà du facteur prix assez élevé du mètre carré et des difficultés liées au financement bancaire, le problème de l'immobilier réside aussi dans les caractéristiques de l'offre actuelle qui reste assez standard, voire basique. Des produits peu attractifs qui ont montré leurs limites. C'est le cas notamment de la configuration actuelle du logement économique qui s'essouffle (le modèle de logements en ghetto avec une mosquée, des épiceries et une école sans plus), du moyen standing qui ne répond pas souvent aux standards en termes de finition, de choix des matériaux, de la répartition des volumes... Généralement, ce sont des appartements avec un grand salon marocain et une à deux chambres trop exigües. «La plus grande innovation devrait focaliser la répartition des volumes des pièces tout en respectant la dignité des ménages», soutient un expert.

Stocks importants d'invendus et de biens vacants

Il va donc falloir innover avec de nouvelles offres de produits, rehausser les standards, la conception, l'architecture, les plans, les façades, l'ergonomie, les cahiers des charges dans le respect du coefficient de densité... Et surtout construire en se projetant sur 20 à 30 ans avec un produit viable et durable. Autrement, c'est le délabrement accéléré, les fissures, le vieillissement et la dépréciation de la valeur du bien, la densité, le surpeuplement, la promiscuité, des difficultés à la revente. «Cette problématique touche beaucoup plus Casablanca et dans une moindre mesure Marrakech et Rabat, car les zones périurbaines sont difficilement accessibles dans la métropole», explique Gormand. La solution réside aussi dans l'innovation via des formats modernes, pratiques et utilitaires tels que des appart duplex, des pavillons et

surtout des appartements de petite superficie plus fonctionnels, poursuit le fondateur de Mubawab.

Quoi qu'il en soit, le constat aujourd'hui est que même avec une offre surabondante, des stocks importants d'invendus, le ralentissement des ventes et d'appartement vacants... les prix du mètre carré ne baissent pas pour autant. C'est surtout le cas pour Casablanca et Rabat qui ne subissent pratiquement pas de corrections des prix. Tout au contraire, la tendance est à la stabilité, voire parfois des hausses inexplicables. Ce qui se traduit par une bulle irrationnelle qui reste injustifiée. Parmi les arguments avancés, la forte demande sur ces deux villes qui concentrent l'essentiel de classe moyenne et accueillent même chaque année des cadres, de jeunes couples, des expatriés...

Si les prix du mètre carré ne baissent pas malgré la décélération des ventes, c'est aussi parce que beaucoup de foncier appartient à des gens qui n'ont pas forcément besoin de liquidités immédiatement, explique l'analyste. Ils attendent plutôt de fortes corrections à la hausse pour écouler les terrains. «Ce sont ces propriétaires fonciers qui maintiennent de manière artificielle des prix élevés», poursuit l'analyste. Ceci étant dit, l'augmentation des prix reste très relative à Casablanca, nuance l'expert. A part l'îlot du Triangle d'Or (Zerktouni, Massira, Racine) qui atteint des records en termes de pricing au Maroc (30.000 DH, voire plus), l'offre reste assez limitée au centre-ville. Généralement, les prix moyens varient entre 12.000 et 17.000 DH dans l'offre de standing à Casablanca. Rabat est quasiment dans les mêmes proportions.

A l'avenir, l'évolution du marché devrait s'opérer hors des centres urbains et dans les quartiers périphériques (banlieues). Essentiellement, via des pavillons, des tours, des villas économiques et logements type cité fermée. C'est la tendance horizontale qui devra se confirmer dans les prochaines années. «Il va falloir construire des produits différents pour avoir des résultats différents. Car en continuant à produire la même chose, l'on obtiendra le même résultat», soutient le cofondateur de la plateforme de l'immobilier. Une concentration tout autour du littoral avec un urbanisme improvisé à coups de dérogations et sans projection sur l'avenir.

Or, c'est dans la périphérie et les zones excentrées où il y a encore de la capacité foncière surtout pour les grandes agglomérations. Encore faut-il faire des efforts en termes de connectivité, de sécurité, d'animation, de commerces... «La logique veut qu'il n'y aura pas de corrections de prix à l'avenir», annonce Gormand. □

Amin RBOUB



Immobilier résidentiel

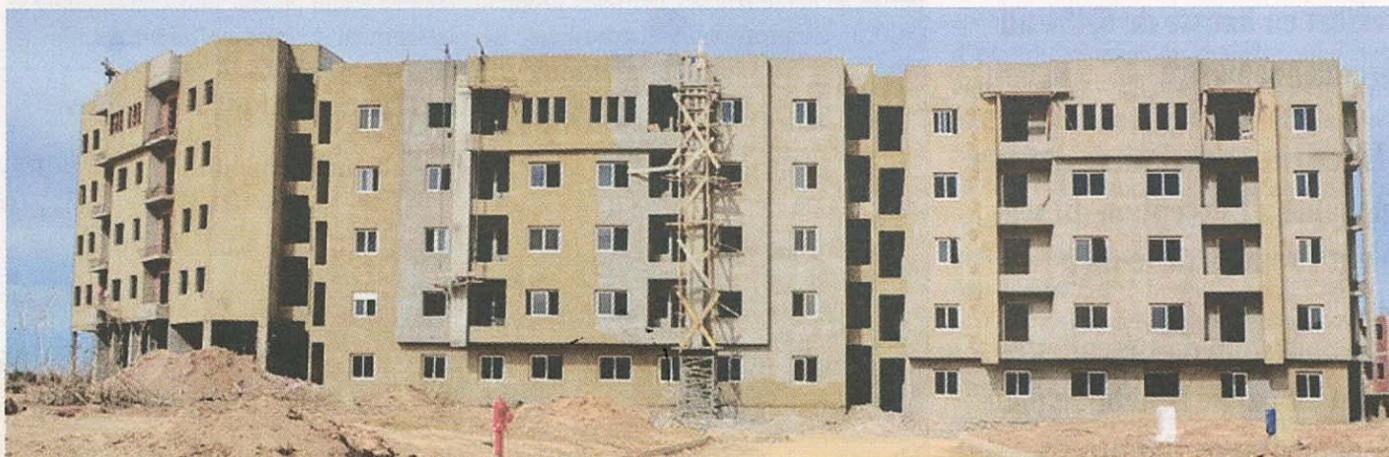
De multiples pistes de relance



• **Produit, conception, répartition des volumes... Des solutions de rupture**

• **Duplex, pavillons, villas économiques, studios... Un potentiel inexploité**

• **Apport initial, black, solutions de financement... Les freins**



10 ans après le lancement du dispositif du logement social, l'offre sur ce segment a montré ses limites. Il est temps d'innover sur ce type de produits en termes de plans, de répartition des volumes, de façades, commodités, connectivité... (Ph. L'Economiste)

APRÈS la période des vaches maigres qui a duré plus de 5 ans, les promoteurs nourrissent de gros espoirs sur une relance du marché en 2020. Sauf que cela relève de spéculations. Ce n'est pas acquis. Rien ne confirme encore une potentielle reprise. Pour l'heure, il y a une très bonne nouvelle: «la demande est là, mais elle reste latente». Par ailleurs, l'arrivée de banques islamiques injecte de nouvelles demandes et catégories de clientèle. C'est une question de conviction. La mauvaise nouvelle: «l'offre ne répond pas à la demande exprimée». C'est essentiellement cette inadéquation entre l'offre et la demande qui explique le ralentissement des transactions dans

vin Gormand, cofondateur de Mubawab. Les professionnels spécialisés dans l'aide au financement peuvent aussi contribuer à débloquer la situation. Ils ont des marges de manœuvre et de l'expertise dans le déblocage de dossiers refusés auprès des banques. Pour lutter contre le black et l'argent non déclaré, il faut que l'ensemble de la chaîne suive: des fournisseurs de matériaux de construction, sociétés de sous-traitance, les corps de métier, artisans (menuiserie, plomberie, peinture, carrelage...) qui rentrent dans l'acte de bâtir, promoteurs, administration... Des sanctions doivent tomber, pour donner l'exemple. Par ailleurs, «de

sous détails qui entrent en jeu, notamment le coût du foncier, les crédits promoteurs et surtout les multiples droits et taxes directes et indirectes (Conservation foncière, régies, fonds travaux...) qui font que les prix ne baissent pas, ou du moins stagnent. Autre aberration à la veille d'un projet, le promoteur doit

payer le terrain, avoir les autorisations, les études, construire le bien, l'éclatement des titres... avant d'avoir le permis d'habiter et pouvoir vendre (Loi Vefa). De plus, il y a d'énormes prises de risques et les agios des crédits bancaires qui s'amoncellent. □

A.R.

Business model désuet

LE modèle économique est un autre casse-tête. Le constat aujourd'hui est que de nombreux promoteurs achètent des terrains, construisent, équipent et commercialisent. Or, ce sont des métiers complètement différents. Le cœur de métier du promoteur se limite à la commercialisation des biens, sans plus. De l'avis d'experts, le salut du secteur viendra de solutions de rupture, y compris dans la définition et les périmètres des intervenants. Parmi les solutions de relance, il y a l'innovation dans les types et standards de biens, les extensions en banlieue, les quartiers périphériques des grandes agglomérations. Il y a aussi la notion de verticalité dans les centres urbains qui injecterait une offre très prisée. Ce qui permettrait d'optimiser la hauteur et par ricochet réduire le coût de revient et le prix de vente par appartement. L'enjeu est de bien construire au meilleur endroit et au bon timing. Sinon, les stocks d'invendus vont encore se multiplier. □

l'immobilier. La preuve: les produits bien conçus s'écoulent rapidement. Quand le produit est bon, les acquéreurs se bousculent même lors de la phase des plans. La solution viendrait de l'innovation dans l'acte de bâtir avec des offres compétitives et un meilleur rapport qualité/prix (duplex, pavillons, villas économiques, studios...) Au-delà du produit qui est à reconsidérer, «la relance pourra venir de la suppression de l'apport initial, un combat ferme contre le noir, l'argent non déclaré, la capacité de financement, voire l'innovation et la sophistication dans les solutions et formules de crédit», précise Ke-

nombreux promoteurs justifient le noir par les pots-de-vin qu'ils distribuent depuis les autorisations jusqu'à la finition», confie un expert de l'immobilier.

Autre piste de relance, l'accompagnement des promoteurs par des études scientifiques et de la veille permanente du marché pour mieux étudier les opportunités, le timing, le zoning, les besoins, le potentiel du marché... Les études devront permettre de décomposer toutes les charges du promoteur pour pouvoir affiner le coût d'un bien. Selon la FNPI, «derrière la décomposition des prix, il y a plusieurs paramètres, variables et