

LA de WAFA IMMOBILIER LETTRE

Logement

Le logement à 140 000
Dirhams [p8]



R'kiza

Un nouveau projet
résidentiel de luxe [p7]



Juridique

Le contentieux et le
contrôle fiscal [p10]



وفا إيموبيليي
Wafa Immobilier

waf@immo.com

Le crédit en 24 heures
sur internet [p4]



Taoufik Hjira veut lutter contre la spéculation

Le ministère de l'Habitat s'est penché sur le problème des prix de l'immobilier, qui excluent de plus en plus de Marocains de l'accès à la propriété. La situation est quelque peu tendue: le déficit de logement est évalué à 1,2 million d'unités à fin 2007 et s'aggrave. La demande est plus forte avec un crédit plus accessible (baisse des taux d'intérêt, durée du remboursement plus longue), et des investisseurs étrangers plus nombreux.

Du côté de l'offre, la rareté du foncier et la hausse continue des prix des matériaux de construction renchérissent les coûts. Davantage d'attention doit être portée à la qualité et la sécurité.

Le gouvernement veut corriger ces dysfonctionnements en augmentant et en diversifiant l'offre par la création de nouvelles zones urbaines. Mais il veut être aussi plus coercitif, en réactivant par exemple le droit de préemption au bénéfice de l'État (chefâa), en instituant une taxe sur les terrains non bâtis et les logements vacants. Les professionnels préféreraient des mesures d'incitation comme des avantages sur le foncier et des possibilités de péréquation entre le logement social et logement haut de gamme.

[167]

À fin 2007, le total des projets d'investissements touristiques et immobiliers agréés sur Marrakech s'élevait à 167 milliards de dirhams. La ville absorbe 44 % des projets touristiques du pays.

Al Omrane, locomotive de Tamansourt

Al Omrane Marrakech est devenu le principal opérateur de la ville de Tamansourt. L'opérateur public y a lancé 30 programmes totalisant 26 181 produits, répartis comme suit: 21 147 lots de terrain, 3266 appartements sociaux dont 2800 réalisés dans le cadre du partenariat avec le privé, 1759 villas économiques et 9 équipements (le siège de la ville, 4 banques, une école, un collège et un centre commercial).

100 ha de zones ouvertes à Casablanca

Quelque 100 hectares des nouvelles zones d'urbanisation ont reçu leurs autorisations. Les plans d'aménagement urbain adoptés par la Ville de Casablanca portent sur 1 350 ha. Ces terrains doivent accueillir des activités mixtes, résidentielles, industrielles et touristiques. Les zones dernièrement ouvertes sont situées dans le sud-est de la ville et ont été réparties entre trois arrondissements. Soit près de 330 ha dans l'arrondissement de Sbaâta; près de 850 ha à Sidi Moumen; et près de 270 ha dans la zone nouvellement baptisée Sidi Othmane/Moulay Rachid.

[100]

En 2007, l'encours des crédits immobiliers a passé le cap des 100 milliards de dirhams.

Revue trimestrielle de Wafa Immobilier – n° 30 – 2^{ème} trimestre 2008

Directeur de la publication: Nour Eddine Charkani — Conception et rédaction: Média5

éditorial



Toujours plus proches de vous

Pour Wafa Immobilier, tous les clients ne se ressemblent pas: ils ont chacun leurs particularités et expriment des besoins différents. Prenez l'exemple d'un cadre supérieur au temps précieux et féru de nouvelles technologies: il a besoin d'un outil moderne pour simuler son prêt et constituer à distance son dossier de crédit. waf@immo.com est la réponse que nous avons apporté à son besoin. Les clients sont partout dans le Royaume? Nous nous implantons sur tout le territoire, en témoigne l'ouverture de quatre nouvelles agences présentées dans cette édition, ou encore notre présence à six salons récents, en France, en Belgique, en Espagne et dans trois villes du Maroc. Nous écoutons et nous allons systématiquement vers nos clients, où qu'ils soient, et quelque soit leur profil. Si finalement tous nos clients ont un point commun, c'est bien dans l'intérêt que nous leur témoignons. En cela, ils sont tous égaux!

Nour Eddine Charkani
Président du Directoire de Wafa Immobilier

Des groupes marocains s'attaquent aux marchés extérieurs

Le dynamisme de l'immobilier marocain le pousse à s'exporter. Ils sont plusieurs à avoir tenté leur chance au-delà des frontières. Jet Sakane projette d'investir en Guinée Équatoriale, au Gabon, en Algérie et s'est engagé en Libye pour la construction de près de 1 000 immeubles! Du côté nord de la Méditerranée, Jet Sakane vise le marché espagnol, sur lequel elle a déjà posé le pied, à travers une joint-venture créée avec le promoteur CMS Construcciones et dédiée au développement de projets conjoints au Maroc. Pour sa part, Chaâbi lil Iskane s'internationalise plus loin, en Afrique, dans les Émirats arabes unis (projets touristique et immobilier très haut de gamme à Dubaï, et Charjah, avec un promoteur immobilier local pour 1 milliard de dollars) qu'en Égypte, où elle gèrera la construction d'une ville nouvelle, toutes catégories confondues (économique, moyen et haut de gamme).

Marrakech: la ruée sur les golfs

Dans cinq ou six ans, il n'y aura plus de construction neuve sur les golfs en France. En moins de dix ans, le prix de certains appartements et maisons en bordure de golf a grimpé de 40 %. Plus les constructions sont haut de gamme, plus elles trouvent preneur et si les prix des terrains ont augmenté de 50 % et que les logements se sont appréciés de 25 %, les promoteurs n'arrivent pas à satisfaire la demande. Devant cette pénurie, de nombreux golfeurs français se tournent vers le soleil garanti de Marrakech, où les prix sont en moyenne 40 % moins élevés qu'en France. En 2011, cette destination coqueluche des Français sera dotée de 10 golfs, contre quatre actuellement. Les maisons et appartements construits à leurs abords se vendent très rapidement, en dépit de prix très élevés: les villas avec piscine du Domaine Royal Palm atteignent quatre millions d'euros.

IDÉ: record battu

Les investissements directs étrangers (IDÉ) dans l'immobilier se sont élevés à 3,3 milliards de dirhams à l'issue du premier trimestre 2007, sachant que ce montant avoisine le volume annuel réalisé en 2006 (soit 3,9 milliards)! En outre, les IDÉ ont plus que doublé par rapport à 2002. Si le secteur de l'immobilier

[22]

Au rythme actuel, les investissements directs étrangers dans l'immobilier atteindront 22 milliards de dirhams en 2012.

[36 642]

Depuis son lancement en 2004, le Fogarim a garanti les logements de 36 642 ménages marocains.

[69,2%]

En 2007, l'Agence urbaine de Casablanca a autorisé 5 542 projets immobiliers sur 8 010 examinés, soit une proportion de 69,2 %. C'est 233 projets de plus qu'en 2006, soit 4,2 % de plus, dans une ville dont la croissance est bien supérieure.

contribue considérablement à la croissance des IDÉ à l'échelle du globe (23 % du total mondial), la part du Maroc dans ces opérations demeure dérisoire: 0,23 %. Cependant, ce résultat est une performance en comparaison avec d'autres pays en développement ou émergents. L'analyse prospective semble montrer que si la tendance actuelle de l'évolution des IDÉ dans l'immobilier se poursuit au même rythme, le montant de ces investissements atteindrait, à l'horizon 2012, près de 22 milliards de dirhams, c'est-à-dire cinq fois le volume annuel réalisé.

Crédits immobiliers: croissance de 33,4 %

La croissance annuelle des crédits immobiliers s'est accélérée au terme du troisième trimestre pour atteindre « un rythme historique de 34,4 % » selon Bank Al-Maghrib. Cette croissance doit beaucoup aux entreprises non financières et aux Marocains résidant à l'étranger depuis début 2006, « au détriment des particuliers résidents ». BAM met en avant l'évolution marquée des prix de l'immobilier. Les prix du foncier continuent de s'inscrire dans une courbe ascendante, notamment dans les grandes agglomérations. Ils sont catalysés dans leur hausse soutenue par une demande forte et croissante, mais aussi par la multiplication des moyens de financement. En matière de taux de crédit, la banque centrale attire l'attention sur le ralentissement de la baisse des taux de crédit immobiliers, comme ceux des crédits à la consommation.

Le nouveau SDAU de Casablanca enfin sorti!

Ce sera l'outil d'orientation des promoteurs immobiliers jusqu'en 2030! Il faut dire qu'on l'attend depuis 2005, date à laquelle le précédent Schéma Directeur de l'Aménagement Urbain était arrivé à échéance. Le document prend acte du développement de la ville en dehors des axes prévus, notamment vers le Sud et l'Est, et crée un corridor de développement industriel entre Mohammédia et Nouasseur. Sur la commune de Casablanca, plus de 2000 hectares seront consacrés à l'immobilier résidentiel et plus de 1 000 autres aux activités économiques. Plus loin, à Mohammédia, Médiouna et Nouaceur, ce sont respectivement 3500, 1 900 et 4 000 hectares qui seront ouverts à l'urbanisation. Les priorités du SDAU sont fixés: Anfa, Zénata, les décharges publiques, le tramway, Sidi Moumen.

waf@immo.com

le crédit en 24 heures de Wafa Immobilier

Avec son service waf@immo.com, Wafa Immobilier vient répondre à une demande forte du marché.



départ et a touché sa cible.

Cette cible visée par ce nouveau canal est essentiellement constituée de cadres supérieurs qui ont développé une culture Internet et qui ne disposent pas de suffisamment de temps pour se rendre en agence. Ils demandent un service rapide et de qualité, une forte réactivité.

Avec Internet, ils sont servis, puisque la réponse peut leur être donnée en 24 heures! Un record, lorsque l'on sait que la décision d'octroyer un crédit en ligne n'est pas le fruit d'un automate informatique, mais suit le cours normal et obligatoire d'un dossier de crédit chez Wafa immobilier, comme pour un dossier venu d'une agence.

Un dossier complet saisi en ligne

La gestion par Internet permet de gagner du temps en constituant rapidement un dossier et d'introduire une demande de crédit, en quatre étapes simples :

- « Vous », pour identifier le client,
- « Votre projet » pour prendre connaissance du bien à acquérir,
- « Votre budget », pour définir la capacité financière
- « Votre plan de financement », pour préciser les modalités du prêt.

Les données parviennent immédiatement à l'espace multicanal dédié exclusivement au traitement des dossiers Internet. Les trois personnes de l'équipe se chargent de vérifier les informations. Après validation par la direction du risque, le client est informé par mail et par téléphone de la décision. Dans le cas d'un accord, il est invité à venir se présenter l'agence Wafa Immobilier la plus proche, ou directement à l'agence multicanal s'il réside à Casablanca, pour y apporter les papiers et les justificatifs nécessaires à l'octroi du prêt.

Un excellent outil commercial

À l'usage, le site se révèle un excellent outil commercial. Les clients l'utilisent souvent pour tester leur capacité d'endettement de façon rapide, explique Nezha Jamali, responsable de l'espace multicanal.

Trois mois après son lancement, waf@immo.com de Wafa immobilier, une première au Maroc, s'avère déjà être un succès prometteur. « Des premiers crédits ont été accordés, explique Loubna Aboulhassan, responsable marketing et communication, en charge du projet. »

Un nouveau service pour les clients

Sur un marché du prêt immobilier devenu très concurrentiel, où l'argument de vente principal reste le taux, « nous voulions apporter un nouveau service, en phase avec notre positionnement de spécialistes. Le lancement de ce service coïncidait également avec la mise en ligne de notre nouveau site Internet www.wafaimmobiler.com et la mise en place d'une nouvelle organisation, ».

Une campagne média d'envergure a été lancée le 14 avril dernier. Avec une présence à la télévision de trois semaines, des spots radio, des insertions presse et des campagnes SMS, Wafa Immobilier a offert à son nouveau produit une forte visibilité dès le

[4]

L'introduction d'un dossier de demande de crédit se fait en quatre étapes sur le site wafa immobilier.

www.wafaimmobiler.com



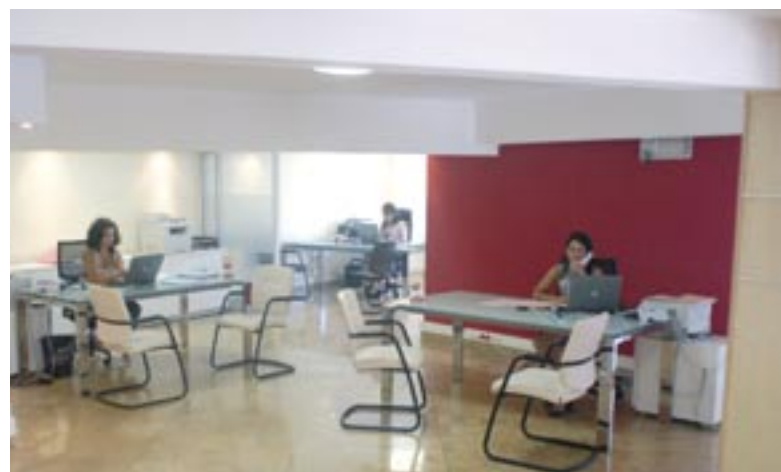
Lorsque nous les appelons pour un complément d'information, nous constatons qu'ils n'ont pas forcément identifié un bien. Ils nous demandent alors des conseils, ou bien que nous les orientons vers des projets. Nous entrons alors dans une véritable relation commerciale. » Une situation parfaitement en phase avec les objectifs : le site est avant tout un outil pour drainer de nouveaux clients pour Wafa Immobilier.

Un dossier bouclé depuis l'Europe !

Pour d'autres, la logique du traitement à distance joue jusqu'au bout : « Nous avons bouclé le dossier d'une MRE alors qu'elle était en permanence en Europe, se souvient Nezha Jamali. Nous avons communiqué par mail, par téléphone, et nous avons reçu les documents par courrier. » Traiter de bout en bout un crédit en restant, chez soi, voilà bien un rêve devenu réalité !

C'est une équipe de trois personnes qui est chargée, à l'espace multicanal de traiter les dossiers introduits sur le site.

Angle bd Yacoub Mansour et bd Ghandi Casablanca.



Wafa Immobilier, toujours plus présente sur le terrain



Les stands de Wafa immobilier au Logimo (à gauche), de Paris en haut, et de Bruxelles (en bas), ont été très courus par les visiteurs.



Wafa immobilier saisit toutes les occasions d'aller à la rencontre de ses clients, que ce soit au Maroc ou à l'étranger. Depuis le début de l'année, les spécialistes ont participé à plusieurs salons dédiés à l'immobilier, accueillant les visiteurs sur des stands de grande superficie.

SMAP : du 8 au 11 mai à Paris Villepinte.

SMAB : du 4 au 6 avril 2008 à Bruxelles à la Tour Taxi.

Iskane expo : du 22 au 25 mai à Casablanca.

Logimmo : du 26 au 29 juin à la Foire internationale de Casablanca.

Immobat : le 3 au 5 juillet à Tanger.

Batifès : du 12 au 15 juin à Fès

Madrid : du 1 au 4 mai 2008

Résidences secondaires

Un marché local florissant

Les Marocains sont de plus en plus nombreux à investir dans une résidence secondaire. Placement financier ou style de vie, la demande explose



Dans les pages de la presse, sur les panneaux d'affichage, les projets immobiliers ont volé la vedette aux télécommunications, preuve de la vitalité d'un secteur économique, et particulièrement d'un segment où la concurrence fait rage : les résidences secondaires. Les promoteurs multiplient les projets sur ce segment où la rentabilité est bien plus flatteuse que dans l'habitat social ou le moyen de gamme, et où la demande semble, à en juger par la production, sans limites. Car en l'absence de données publiques, et sur un marché où promoteurs et acquéreurs pratiquent la même discrétion, difficile de se faire une idée précise du marché.

Double marché

Si l'offre s'est d'abord adressée à une clientèle étrangère, notamment à Marrakech et dans les stations balnéaires du plan Azur, les promoteurs, qu'ils soient locaux ou internationaux, ont vite compris que la clientèle locale représentait un marché bien plus important que la conjoncture économique ne le

laissait apparaître. La clientèle locale dispose d'un fort pouvoir d'achat et représente selon les programmes entre 25 % et 30 % des ventes effectives, un chiffre non négligeable.

Des goûts nouveaux

Une proportion conséquente qui fait qu'aucun promoteur ne néglige cette clientèle dont les goûts rejoignent, pour le segment haut de gamme, sensiblement ceux de la clientèle internationale. Les attentes de la clientèle locale ont évolué et on note depuis quelque temps une réelle prise en compte de l'aspect environnemental, de la préservation de la nature et de la ressource hydraulique. De fait, les résidences secondaires se vendent essentiellement en bord de mer ou dans des complexes de golf, notamment à Marrakech. Certains n'hésitent pas à faire de la nature leur argument principal de vente, comme Eden Island de Bouznika qui ne consacre que 10 % de ses quatre hectares aux constructions, laissant ainsi le reste pour les loisirs et les espaces verts. Côté décoration, la clientèle locale se démarque de la clientèle internationale et affiche une nette préférence pour une décoration marocaine élaborée avec des matériaux naturels.

Un placement à rentabiliser

Si les acquisitions sont pour beaucoup de véritables résidences secondaires, elles sont pour d'autres des placements ; à court terme pour ceux qui veulent acheter dans le but de réaliser une plus-value en revendant ; plus classiques pour ceux qui veulent à la fois profiter de leur résidence et essayer de rémunérer cet important investissement. C'est ce qui explique le succès des formules de gestion locative, avec des rémunérations garanties à taux fixe ou taux variable, à en croire les nombreuses publicités qui vantent ce principe. Quoi qu'il en soit, les promoteurs sont de plus en plus amenés à s'engager au-delà de la construction, en mettant en place des solutions qui permettent de répondre aux attentes des futurs propriétaires en leur proposant des aides multiples : services intégrés à la carte pour entretenir les villas et ryads, piscines et jardins en l'absence des propriétaires.

La présence d'un golf sur un complexe résidentiel est très recherchée par les investisseurs locaux. Les promoteurs d'un projet casablancais avec golf affirment avoir vendu 70 % de leur programme dès son lancement sur plans.

R'kiza à Marrakech, un nouveau projet résidentiel de luxe



Le style s'inspire de l'architecture de terre typique de Marrakech et du Sud.

Situé en plein cœur de la palmeraie à Marrakech, « R'Kiza » est un nouveau projet immobilier haut de gamme, promu par la société Moukawili, une filiale de la CGI

Seulement quarante-sept villas seulement sur 10 hectares! L'espace est objectivement un des éléments du luxe du projet R'Kiza, promu à Marrakech par une filiale de la CGI, Moukawili. Cet ensemble de villas occupera une partie de l'immense terrain de 214 hectares destiné au projet Ennakhil de la CDG, porté par le groupe Med Z. Établie à proximité immédiate de l'embranchement de la route de Fès et de Ouarzazate, près de Bab Atlas, le complexe immobilier est idéalement situé. À 9 km de Marrakech, très facile d'accès, il propose un cadre dépayçant et calme.

Villas haut standing

Le projet résidentiel R'kiza propose quatre types de villas très haut standing: Warda, Dalia, Yasmine, Zahra, bâties sur des terrains compris entre 400 et 1951 m². Les 47 villas bénéficieront toutes d'un jardin privatif et de vastes terrasses avec vue sur une végétation

[47]

Le projet qui prend place sur dix hectares ne comptera que 47 villas de luxe.

luxuriante. En effet, la préservation de la Palmeraie, espace protégé, et la création d'espaces verts est une des priorités de R'kiza. Les promoteurs prévoient dans leurs projets d'immenses jardins bordés de bassins. Entièrement pensée par un architecte d'intérieur, la décoration de ces habitations alliera le style traditionnel marocain au confort de l'architecture contemporaine afin de répondre aux exigences du marché actuel.

8 % de rentabilité

Les futurs propriétaires bénéficieront au sein de la résidence de nombreuses prestations, notamment sportives, avec la construction d'un fitness privé, d'un parking privatif ou encore d'un gardiennage permanent grâce à l'installation d'un système de vidéosurveillance dans l'enceinte de la résidence.

Côté financement, R'kiza met à disposition de ses futurs acquéreurs plusieurs options comme un financement à 100 % ou un mode de financement avec apport. Une équipe sera également dédiée à la gestion locative pour garantir une rentabilité annuelle de 8 % brut, et des spécialistes en financement et fiscalité seront à la disposition des propriétaires pour d'éventuels conseils.

Qui construira le logement à 140 000

le nouveau défi du gouvernement pour combattre

Le gouvernement y croit dur comme fer: le logement social à 140 000 dirhams pour les couches les plus démunies et le monde rural doit permettre de résorber encore plus le déficit en logements.

Cette nouveauté a pris les professionnels à contre-pied: alors qu'ils militaient pour l'augmentation du plafond du logement social à 250 000 dirhams, lequel est d'ailleurs resté inchangé à 200 000 dirhams, le gouvernement annonçait au dernier moment la mise en place d'un logement social à 140 000 dirhams, soit 30 % de moins que le plafond actuel.

Un message sur les coûts

Ce prix est clairement un message adressé à la profession: l'État, qui cherche par tous les moyens à rattraper le déficit en logements et à faire face à la demande importante d'un pays jeune, semble vouloir dire par là qu'elle ne suit pas les promoteurs dans leur demande de revalorisation du plafond. Et il apporte des preuves de ce qu'il avance. D'abord, il présente, avec une transparence différée, les coûts de revient d'opérations similaires menées par Al Omrane dans un document mis en ligne sur son nouveau site Internet dédié au logement à 140 000 dirhams. Ces opérations font apparaître des coûts au m², foncier inclus, de 1166 à 2150 dirhams pour des logements de 60 à 70 m². Le prix de revient des logements s'étage ainsi de 98 500 dirhams l'un pour une opération à Mohammédia (Riad Assalam) à 134 380 dirhams à Marrakech Assilah).

Des calculs anciens

Les promoteurs objecteront que les exemples cités remontent à 2003 et 2004, avant que le secteur de la construction immobilière ne vive le boom que l'on connaît, avec tout le cortège d'augmentation des coûts qu'il serait bien difficile de contester. Certains pourront même se gausser du fait que le document du ministère ne donne pas le prix de commercialisation des dits logements, lequel, diront-ils, était sans doute supérieur aux 140 000 dirhams fixés... Toujours est-il que l'expérience, peut-être un peu

âgée, d'Al Omrane a servi de base au calcul (voir page ci-contre) du ministère de l'Habitat qui propose une marge de 17 % sur ce type de projet. Sans même préjuger de la réalité des calculs, les marges auxquelles se sont habitués les promoteurs immobiliers sont, et c'est un euphémisme, quelque peu différentes.

[100 000]
Pour la première fois en 2007, la production de logements sociaux a passé le cap des 100 000 unités.

Une marge de 17 %

Pour au minimum atteindre cette marge de 17 %, le gouvernement offre d'abord une défiscalisation complète aux promoteurs: pas de TVA, d'IR ou d'IS, de droits d'enregistrement ou d'impôts locaux. Pour bénéficier de ces exonérations, le promoteur doit conclure un contrat avec l'État au terme duquel il s'engage à construire des programmes intégrés de 500 logements R+3 en milieu urbain et 100 logements en milieu rural, dans un délai de 5 ans à compter de la date de la première autorisation de construire. La demande d'autorisation de construire correspondante doit être déposée dans un délai n'excédant pas six mois après la conclusion de la convention avec l'État.

Al Omrane pour les deux tiers

Le logement à 140 000 dirhams peut-il intéresser les promoteurs? Le gouvernement, lucide, ne semble pas réellement compter sur eux. Sa stratégie est à trois étages. Le premier est de lancer de façon classique Al Omrane sur cette nouvelle route, avec la construction de 25 000 premiers logements de ce

Un prêt héréditaire sur 50 ans pour accompagner l'achat

Le prêt héréditaire est un produit qui va de pair avec le logement à 140 000 dirhams. Il en constitue l'outil de financement.

Le dispositif Fogarim et Fogaloge (fonctionnaires) pourrait être élargi au nouveau logement de 140 000 dirhams, moyennant l'allongement de la durée du prêt à 35 ans, la prise en charge de 100 % du prix d'acquisition du logement.

0 dirhams, les bidonvilles ?



type dès 2009. Compte tenu de la réserve foncière à la disposition d'Al Omrane, la question du coût du foncier sera de la sorte éludée. L'organisme sous tutelle devrait ainsi réaliser au total 65 % des logements à 140 000 dirhams programmés.

Ensuite, le gouvernement veut attirer la petite et moyenne promotion sur ce nouveau créneau et il pourrait les soutenir en les faisant bénéficier de crédits pour faciliter leurs opérations.

Enfin, troisième étage, le gouvernement veut peser sur les coûts en réfléchissant à de nouvelles façons de construire plus économiques et plus performantes. C'est tout le sens des contacts qui sont menés par Al Omrane avec le coréen Hyundai.

C'est aussi le sens de la volonté du ministère à pousser à l'utilisation de matériaux locaux en milieu rural pour à la fois réduire les coûts de production et contribuer à l'harmonie architecturale des campagnes. Briques de terre et pierres se verront ainsi réhabilitées pour des projets devraient être implantés dans de petits bourgs ruraux desservis par une route, l'eau et l'électricité.

Démarrage cette année

Le programme est largement enclenché. Le ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace, Taoufik Hejira, a expliqué que son ministère travaillait d'arrache pied pour que 22 000 unités soient prêtes pour 2008. Elles constitueraient une première tranche d'un programme de 130 000 logements, dont 22 353 en milieu rural, pour un coût de 15,5 milliards de dirhams. À la livraison, le gouvernement devra s'atteler à un autre problème: la spéculation. À 140 000 dirhams en 2009, ce logement coûte moins cher qu'une baraque de bidonville...



De nombreux projets architecturaux ont été déposés par des architectes sollicités par le ministère de tutelle.

Des calculs précis, mais anciens

Logement en milieu urbain

Source: Ministère de l'Habitat

Foncier équipé:	270
Études:	120
Travaux de construction:	1 360
Frais divers:	250
Coût au m²:	2 000

Caractéristique

**140 000 dirhams
50 à 60 m²
Cible: ménages dont le revenu est inférieur à 1,5 Smig, soit 2 700 dirhams en milieu urbain, ou 1,5 fois le Smag en milieu rural. Le logement doit être la résidence principale R+3 en milieu urbain RDC en milieu rural, avec une possibilité d'extension.**

Coût total du logement de 60 m ² :	120 000
Prix de vente:	140 000
Marge bénéficiaire:	20 000

Logement en milieu rural

Foncier pour 100 m ² :	20 000
Études:	3 500
Travaux de construction:	70 000
Frais divers:	6 500
Coût d'un logement:	100 000
Prix de cession:	115 000
Marge bénéficiaire:	15 000

Le contentieux et le contrôle fiscal

Quelques règles de base et quelques conseils pratiques

Les promoteurs sont, comme tout contribuable, susceptibles d'être un jour confronté à un contrôle fiscal. Il convient de connaître quelques règles de base.

Vous avez publié un ouvrage sur « Le contrôle et le contentieux de l'impôt au Maroc ». Quels en sont les aspects qui peuvent concerner le contribuable en général et le promoteur immobilier en particulier ?

Il y a lieu de préciser, tout d'abord, que les promoteurs immobiliers sont soumis aux mêmes dispositions légales et procédures de contrôle et de contentieux que les autres contribuables, personnes physiques ou morales. Ainsi, les promoteurs immobiliers sont soumis à un contrôle sur pièces et un contrôle sur place.

Le contrôle sur pièces est celui des déclarations déposées. Il est réalisé par l'inspecteur dans son bureau. Il peut déboucher sur une vérification de la comptabilité en matière d'impôt sur les sociétés, d'impôt sur le revenu et de taxe sur la valeur ajoutée chez le contribuable. C'est ce qu'on appelle le contrôle sur place.

Comment les services fiscaux choisissent-ils les entreprises qu'ils vont contrôler ?

En fait, il n'existe pas de critères préétablis pour le choix des entreprises à contrôler. Mais le contrôle sur pièces peut révéler certains indicateurs qui poussent les agents à proposer au contrôle telle ou telle entreprise. Les indicateurs sont, par exemple, de grandes variations de chiffre d'affaires, la cessation d'activité, la fusion, la transformation de la forme juridique de la société l'excluant du champ d'application de l'impôt.

Par contre, rien n'indique qu'au Maroc, la « dénonciation » peut engendrer un contrôle fiscal. Ce qui n'est pas le cas en France ou en Espagne où la « dénonciation publique », c'est-à-dire celle qui n'est pas faite par « lettres anonymes », peut déclencher un contrôle fiscal.

Comment se passe un contrôle fiscal ?

Quoi qu'il en soit, la vérification est soumise à des règles précises relatives à l'avis de vérification, au déroulement et à la clôture de la vérification, à la



[profil]

Rachid Lazrak est docteur d'État en droit public (Université Paris II Panthéon) et diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris. Il est professeur émérite de la Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales de l'Université Hassan II de Casablanca, où il enseigne la fiscalité des entreprises depuis 1978, après avoir été chargé du cours de Finances Publiques. Il est également Conseil Juridique et Fiscal.

possibilité de se faire assister par un Conseil (expert comptable, avocat, conseil fiscal...)

Au cours de la procédure de vérification, l'inspecteur peut recueillir des informations concernant le contribuable auprès des organismes publics et même privés, comme par exemple les banques. C'est ce qu'on appelle le droit de communication de l'administration fiscale.

Quels sont les aspects du contrôle qui concernent tout particulièrement les promoteurs immobiliers ?

Le promoteur immobilier, comme d'ailleurs le lotisseur, peut être concerné par le contrôle qui s'exerce sur les prix en matière de droits d'enregistrements. D'ailleurs, nous avons remarqué depuis quelque temps, que l'administration fiscale, dans le but de lutter contre le « noir », procède à des redressements systématiques.

Il y a lieu, à ce propos, de signaler que, d'après l'article 65 du Code Général des Impôts, le prix redressé chez l'acquéreur sera considéré comme prix de cession chez le vendeur en matière d'impôt sur les sociétés, d'impôt sur le revenu et de taxe sur

ues avec un spécialiste

la valeur ajoutée. Quand, par exemple, un promoteur immobilier vend un appartement à un particulier au prix de 1 000 000 de dirhams et que ce prix a été redressé à 1 500 000 DH, c'est ce dernier prix qui sera retenu chez le vendeur et sur lequel il devra payer l'impôt sur les sociétés, s'il est en société, ou l'impôt sur le revenu, s'il agit en tant que personne physique, en plus de la taxe sur la valeur ajoutée correspondante.

Si l'acheteur n'accepte pas ce nouveau prix, que se passe-t-il ?

Dans le cas où le prix redressé n'est pas accepté par l'acheteur, l'administration fiscale peut même déclencher la procédure d'exercice par l'État de son droit de préemption. Ce droit de préemption a d'ailleurs été exercé, dernièrement, dans quelques affaires immobilières importantes. Ceci dit, pour être précis, ce droit de préemption doit s'exercer pendant un délai de six mois à compter de la date de l'enregistrement de l'acte d'achat. Il ne peut être exercé que si l'acquéreur n'a pas accepté le prix redressé par l'administration. En outre, le cessionnaire évincé reçoit, dans le mois qui suit la notification de la décision de préemption, le montant déclaré majoré de certains frais et droits.

Mais, en dehors des droits d'enregistrement, les prix déclarés peuvent faire l'objet de redressements en matière d'impôt sur les sociétés, de taxe sur la valeur ajoutée et d'impôt sur le revenu, en cas d'« insuffisances » du prix de cession.

Il semble que les promoteurs de logements économiques soient plus surveillés ?

Il est indéniable que depuis quelque temps, le contrôle de la réalisation des logements économiques dans le cadre de la convention signée avec l'État devient plus fréquent. D'ailleurs, des dispositions nouvelles du Code Général des Impôts permettent de supprimer les avantages fiscaux accordés aux promoteurs dans le cas où les conditions fixées par la convention avec l'État ne sont pas respectées.



Le contrôle et le contentieux de l'impôt au Maroc vient de sortir. Il fait un tour très complet de la question et comporte, notamment :

- ▶ Une étude exhaustive du contrôle et du contentieux de l'impôt au Maroc
 - ▶ Une mise à jour des dispositions relatives au contrôle et au contentieux de l'impôt au Maroc, à la lumière des dispositions législatives, réglementaires, doctrinales et jurisprudentielles;
 - ▶ Une comparaison avec d'autres dispositions et jurisprudences étrangères, notamment françaises.
- Il constitue un outil de travail mais aussi un support de réflexion et de propositions, à la disposition de l'étudiant, de l'universitaire, du praticien de la fiscalité, du chef d'entreprise, de l'agent de l'administration fiscale et du simple contribuable.**

Autrement dit, même les exonérations accordées dans le cadre du droit commun peuvent être supprimées dans le cas de non-respect de la convention signée avec l'État.

Sur quoi peut déboucher un contrôle fiscal ?

Un contrôle fiscal débouche souvent sur des redressements et même, parfois, sur une remise en cause de la comptabilité par l'administration fiscale et ce, en cas d'irrégularités graves ou d'insuffisances des chiffres d'affaires déclarés.

Qu'est-ce qu'une irrégularité grave ?

Les irrégularités graves sont limitativement énumérées par l'article 213 du Code Général des Impôts : il s'agit, par exemple, de défaut de présentation d'une comptabilité tenue conformément à la loi, l'absence des inventaires, les dissimulations d'achats ou de ventes, les erreurs, omissions ou inexactitudes graves et répétées, l'absence de pièces justificatives, la non-comptabilisation d'opérations effectuées ou la comptabilisation d'opérations fictives. Dans ces différents cas, c'est l'administration qui détermine les bases d'imposition et la charge de la preuve incombe au contribuable.

Par contre, dans le cas où l'administration estime que les chiffres d'affaires déclarés sont insuffisants, elle doit en apporter elle-même la preuve.

Peut-on contester les redressements ?

Les redressements donnent lieu à une « procédure contradictoire » qui se déroule en quatre phases et qui peut déboucher sur la saisine de la Commission Locale de Taxation et même de la Commission Nationale de Recours Fiscal, dont les décisions peuvent être attaquées devant les Tribunaux Administratifs, les Cours administratives d'appel et même devant la Cour Suprême.

Signalons qu'une procédure de contrôle et de contentieux peut durer entre 5 et 8 ans et même plus. Ce qui constitue une épreuve très dure pour le contribuable.

Le réseau d'agence se développe

Il s'étend aussi aux villes secondaires

Agence de Taza



La nouvelle agence de Taza est située en plein centre ville, sur le boulevard principal de la ville, à proximité des administrations et des notaires de la ville. Le marché immobilier est en

plein boom dans cette ville qui s'étend rapidement : sa superficie est passée de 26 km² à 100 km², avec une multitude de nouveaux projets attirant les promoteurs. Les cadres, les classes moyennes et les fonctionnaires hors échelle constituent la clientèle naturelle de cette agence qui a ouvert ses portes le 1er janvier 2008.

Angle Allal Ben Abdallah et place Zerktoni Résidence Narjis II

Tél. : 035 28 92 10 - Fax : 035 67 19 18

Contacts : Ech Chakir Mohammed

m.echchakir@wafaimmobilier.co.ma

Tarik Zarrouk - t.zarrouk@wafaimmobilier.co.ma

Agence de Larache



L'emplacement de cette première agence de Larache est de premier choix : en plein centre ville sur le boulevard principal, à proximité des administrations, du marché central et des commerces. La clientèle

de l'agence est constituée de promoteurs locaux, de fonctionnaires et de salariés des classes moyennes ou supérieures. La spéculation très forte dans la ville a fait monter les prix du terrain à des niveaux très élevés qui ralentissent le dynamisme immobilier, en dépit d'une forte demande dans une ville qui ne demande qu'à se développer.

9, Place Libération Larache

Tél. : 039 91 67 68 - Fax : 039 50 18 57

Contacts : Badr Jbari - b.jbari@wafaimmobilier.co.ma

Zakaria Beggar - z.beggar@wafaimmobilier.co.ma

Agence Béni Mellal



Béni Mellal est ouverte sur le Tadla, une riche région agricole, pilier de son activité. La ville elle-même, essentiellement administrative, est en expansion

rapide et les projets immobiliers s'y multiplient. Ils trouvent preneurs auprès d'une clientèle de fonctionnaires, de commerçants, et de MRE partis en Europe, notamment en Italie. Pour accompagner le développement immobilier de la ville, Wafa Immobilier a implanté son agence à un endroit de premier choix : au croisement des boulevards Mohammed V et Hassan II. Elle se trouve à proximité des administrations et organismes publics de la ville.

84, Bd Hassan II, Beni Mellal.

Tél. : 023 42 42 34/33/29 - Fax : 023 42 42 27

Contacts : El mnaouar Omar - o.elmnaouar@wafaimmobilier.co.ma

Mohamed Nadir Rahali - mn.rahali@wafaimmobilier.co.ma

Agence de Berrechid



La ville de Berrechid, sous l'influence de Casablanca, est en pleine expansion, notamment en raison de son activité industrielle en développement permanent. Elle compte une population nombreuse, au pouvoir d'achat moyen ou modeste.

La nouvelle agence, opérationnelle depuis le début de l'année, est située en plein cœur de la ville, à proximité de la zone industrielle, et à deux pas de la conservation foncière. Les projets immobiliers ne manquent pas, tout comme les candidats à l'accession à la propriété.

67, BD Mohamed V Berrechid

Tél. : 022 33 77 20/22/23 - Fax : 022 33 77 17

Contacts : Mohamed Sedki - m.sedki@wafaimmobilier.co.ma

Younes Boukhars - y.boukhars@wafaimmobilier.co.ma