

La lettre de Wafa Immobilier

3e trimestre 2014

CHEZ NOUS

**Wafa Immobilier
dédie une agence à
Errahma et l'ouest de
Casablanca. [p14]**



CHECK-LISTE

**Prix des matériaux de
construction. [p10]**

AVEC NOUS

**Un tour d'horizon avec
Driss Nokta, Président
du groupe Walili. [p12]**



logement classes moyennes

Dossier

p6



Nour Eddine Charkani El Hassani
Président du Directoire de Wafa Immobilier

Mieux

Nous ne pouvons, aussi bien placés que nous le sommes à Wafa Immobilier, ne pas ressentir le ralentissement que connaît le marché immobilier depuis quelque temps déjà.

Mais nous n'en avons jamais été réellement inquiets. Tout du moins pour le long terme. Le déficit de logements est toujours aussi important. Le ministère de l'Habitat l'estime à 700 000 unités, et estime également que nous aurons à construire 2 000 000 de logements d'ici 2025. Mais chaque année, nous dépassons péniblement les 100 000 logements, loin de l'objectif de 170 000 logements du ministère des pouvoirs publics.

Face à cette demande de long terme, dont l'inflexion n'est pas attendue avec la fin des années 2020, nous avons pourtant une promotion immobilière dynamique, avec des opérateurs de grande taille dont l'expertise s'exporte, en Afrique particulièrement. Nous avons un système bancaire performant qui accompagne le développement immobilier. Alors pourquoi n'arrivons-nous pas, depuis deux décennies, à accélérer le rythme? Les promoteurs répondent à l'unisson qu'ils manquent de foncier. Cela est indéniable. Les documents d'urbanisme des grandes villes du Maroc, où la demande est forte, Casablanca en tête, ont pris tant de retard que les promoteurs n'ont pas pu constituer comme ils le souhaitent l'indispensable réserve foncière dont ils ont besoin. Aujourd'hui, pour le logement social comme pour le nouveau logement pour les classes moyennes, le dispositif n'est économiquement tenable qu'avec des terrains situés en périphérie lointaine des villes. Mais les acquéreurs ne veulent pas aller si loin se loger. Ils sont très attachés à l'emplacement des logements qu'on leur propose et réticents à s'exiler dans des déserts urbains. L'échec des villes nouvelles est là pour le rappeler.

Ils sont devenus non pas plus exigeants, mais simplement plus regardants. Se loger, oui; mais pas dans n'importe quelles conditions. Ils choisissent leur quartier, leur produit, leur promoteur même. Certains promoteurs, de plus en plus nombreux, l'ont compris et prennent en compte les attentes de leurs clients. D'autres pensent que la pression de la demande joue quoi qu'il en soit en leur faveur. Ceux-là ont tort. Le marché le leur a déjà signifié.



وفا إيموبليي
Wafa Immobilier

ANALYSE

Rendement

Alors que la machine du bâtiment est toujours grippée, et que même l'embellie ressentie après la relance de la deuxième version du logement économique à 250000 dirhams semble aujourd'hui retomber, le rapport du Conseil de la Concurrence ouvre le débat des efforts consentis par les pouvoirs publics pour l'immobilier et pose ouvertement la question de leur efficacité. Beaucoup d'aides publiques pour quel résultats ?

La préoccupation des pouvoirs publics est simple : résorber le déficit en logements, une rengaine que l'on entend depuis le programme de 200 000 logements lancés en 1994, après 18 ans de gestation.

Force est de constater que le besoin en logement a toujours crû plus vite que la production de logements, et que toutes les politiques mises en place depuis n'ont pas atteint leur objectif de résorber cette demande.

Que ce soit le logement social, le logement à 140 000 dirhams, le logement pour les classes moyennes, les dispositifs mis en place par l'Etat ne permettent pas de booster la production privée, qui avait été stimulée dès lors qu'il avait constaté que la tâche de résorption du déficit de logements était au dessus des capacités des outils publics de production.

Le secteur public dispose de foncier, le privé dispose d'une carotte fiscale et de la souplesse du marché. Mais au bout du compte, en 2014, les mises en chantier baissent et prédisent mécaniquement une baisse des livraisons dans deux ans, laquelle aggravera encore le déficit...

Qu'est-ce qui ne fonctionne pas ? Coût du foncier, lenteurs de l'urbanisme, lourdeurs administratives, avidité des promoteurs, faiblesse du pouvoir d'achat des ménages ? La question reste posée et attend toujours sa réponse.

La lettre de Wafa Immobilier

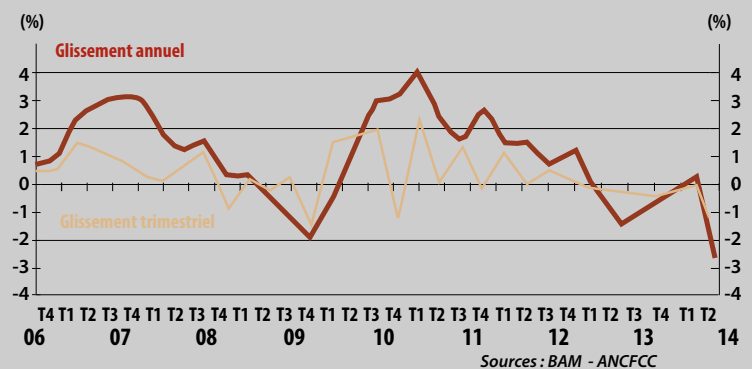
La Lettre Wafa Immobilier est une revue trimestrielle publiée par Wafa Immobilier, SA à Directoire et à Conseil de surveillance au capital de 50 000 000 DHS - Siège social : 112, angle rue Rembrandt et BD Abdelmoumen - Casablanca, agréée en qualité de société de financement n° 1097-96 du 30 mai 1996
Tél. : 05 29 02 02 02 - www.wafaimmobilier.com
Directeur de la publication : Nour Eddine Charkani El Hassani
Comité de rédaction : Loubna Aboulhassan et Najib Bekkaye
Conception et rédaction : Media 5

PRIX DE L'IMMOBILIER

- 1,3%

Au cours du deuxième trimestre 2014, les prix de l'immobilier ont connu une baisse généralisée, pour tous les types de biens et dans toutes les villes du Maroc. Consolidée, elle s'établit à -1,3% par rapport au trimestre précédent. Elle est plus forte pour les terrains et les locaux commerciaux (-3%), que pour les biens résidentiels qui n'ont glissé que de -0,1%. Les terrains ont abandonné 7,6% en un an. A Casablanca, la correction des prix continue sur les terrains, tandis que celui des bureaux s'apprécie pour le deuxième trimestre consécutivement. Casablanca est d'ailleurs la seule ville où le prix des terrains est en forte baisse, suivie par Tanger (-3%), alors qu'à Rabat, ils ont progressé de 9,5% au cours du dernier trimestre.

Evolution de l'Indice des prix des actifs immobiliers (IPAI)

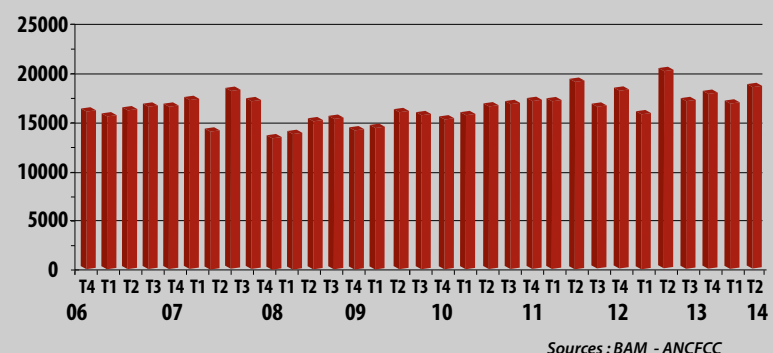


TRANSACTIONS IMMOBILIERES

+ 9,8%

Est-ce le repli des prix, même léger, qui a relancé les ventes ? Elles ont globalement augmenté de 9,8% par rapport au trimestre précédent, portés par le biais mais restent en légère baisse sur un an (-2,2%). Pour les biens résidentiels, la progression est même de 15,6% par rapport au trimestre précédent, et les volumes atteints au cours du deuxième trimestre 2014 sont les plus élevés depuis la création de l'indice en 2006. En revanche, les terrains et les locaux commerciaux ont vu leur volume se replier.

Evolution du nombre de transactions pour les résidences



+0,3 %

La valeur ajoutée du secteur du BTP n'a progressé que de 0,3 % au premier trimestre 2014, soit un rythme cinq fois inférieur que l'économie nationale. C'est même une récession de 0,1 % qui est attendue au deuxième trimestre et au troisième trimestre de 2014.

5

milliards de dirhams

Les dérogations fiscales dont bénéficie le bâtiment représentent un soutien par l'état de 5 milliards de dirhams au cours des cinq dernières années. C'est ce que relève le rapport annuel du Conseil de la concurrence, qui pointe que le bâtiment, avec 17,8 % des aides publiques, en est le plus grand bénéficiaire avec 39 dispositions dérogatoires au cours des cinq dernières années, que ce soit en exemption de TVA ou en taux préférentiel de l'IS. Un soutien sur lequel se sont penchés les membres de la Commission du logement et de la politique de la ville de l'Assemblée nationale, le 23 septembre dernier.

75 %

Selon le conseil de la concurrence, 90 % des promoteurs immobiliers vendraient avec une partie au noir, et 75 % des transactions seraient sous-déclarées. Un constat de nature à renforcer le fisc dans ses actions à l'encontre du secteur, qui se dit victime d'acharnement.

À New York, on parle de Wafa Immobilier !



Wafa Immobilier a fait la couverture du magazine américain G Person, à l'occasion du prix international de la qualité que lui a remis la BID (Business Initiatives Direction), à l'occasion de la Convention Internationale à la Qualité qui s'est tenue le 26 mai dernier à New York. Le site GatewayCNet, a également rapporté l'information, expliquant, à propos de Wafa Immobilier, que « l'organisation a fait d'énormes progrès cette année en tant que leader non seulement dans son secteur, mais aussi au Maroc. Le prix est venu idéalement récompenser les réussites de l'année passée, tout en plaçant la qualité comme premier objectif pour l'année à venir. »



Une université pour relancer la ville nouvelle de Tamenourt



Tamenourt, la ville nouvelle de Marrakech, ne prend pas décidément pas. Trop loin, trop excentrée. Les pouvoirs publics parlent ouvertement aujourd'hui d'un plan de relance, dans lequel le projet de déplacement de l'Université de Marrakech tient la part belle. Il s'agirait de regrouper toutes les facultés, aujourd'hui éparpillées dans la ville et dont le développement est limité par l'urbanisation, en un seul lieu. Le futur Campus Cadi Ayyad serait édifié sur une superficie de 170 ha, pour 1,1 milliard de dirhams en cinq ans, avec l'ambition de faire de Tamenourt, une ville de savoir. Resterait à organiser la migration des 15 000 étudiants de l'université qui ont fait souche dans la ville de Marrakech, à laquelle ils tiennent.

Un nouvel outil pour le financement de l'immobilier

Pour dépasser la crise de liquidité et la frilosité des banques à l'égard du secteur qui affectent jusqu'aux grands opérateurs immobiliers, le ministère des Finances vient de mettre sur la table un projet de nouvel outil de financement : les Organismes de Placement Collectif Immobilier (OPCI). Cet outil se distingue des autres OPCVM par l'obligation d'investir 60 % de leur patrimoine dans l'immobilier. Si les OPCVM investissent en titres financiers, les OPCVI investiraient dans un parc immobilier et tireraient l'essentiel de leurs revenus de la location de celui-ci. L'OPCI peut prendre la forme d'un Fonds de placement immobilier (FPI) ou d'une Société de placement immobilier (SPI).

Cet outil est attendu à la fois par les professionnels qui se sont exprimés positivement par l'intermédiaire de la FNPI, et par le ministère de l'Habitat qui cherche à développer l'immobilier locatif pour résorber le déficit de logements.

Un décret pour administrer les avantages fiscaux au logement

Le conseil de gouvernement a adopté le 11 septembre dernier le projet de décret 2-14-323 portant désignation des autorités gouvernementales chargées de conclure, au nom de l'État, des conventions relatives aux avantages fiscaux accordés aux promoteurs immobiliers et aux bailleurs.

Ce décret permettra de mettre en œuvre et gérer plusieurs avantages fiscaux en faveur des promoteurs immobiliers qui réalisent des projets de construction de cités, résidences et édifices universitaires, de logements sociaux à faible valeur immobilière, et le logement réservé à la classe moyenne, ou qui acquièrent des logements sociaux, ou logements à faible valeur immobilière réservés à la location.



Tanger veut s'inspirer de Paris

Tanger, dont le développement est très soutenu depuis une décennie et demie, grâce à l'attention portée par le roi Mohammed VI, table sur un accroissement rapide de sa population. La ville du détroit compte accompagner le développement de ses chantiers de programmes immobiliers par des équipements en matière de collecte et de tri des déchets, de transports en commun, de parkings, d'hôpitaux, etc. Tanger a fait savoir qu'elle souhaitait s'appuyer sur « l'expérience de la ville de Paris pour éviter les erreurs ».

Les entreprises françaises, déjà présentes sur les grands projets de la région, notamment le TGV Tanger-Casablanca, ont fait part de leur intérêt.

Des marges de plus de 30 % dans le social ?

Le coût de revient des logements sociaux vendus à 250 000 dirhams serait de 205 000 dirhams, soit 26 %. Un taux de marge qui monte encore pour les groupes les plus structurés qui tirent profit des économies d'échelles réalisées, ou des intégrations en amont (ciment). Des marges à comparer à celles pratiquées en Turquie (10 %) ou en France (6 à 10 %).

L'Espagne crée aussi son salon

Pour écouler un stock disponible estimé à 500.000 logements, l'Espagne fait sa promotion et a organisé pour la première fois à Paris un salon de l'immobilier en direction des acheteurs français, du 19 au 21 septembre. Les Français sont devenus les deuxièmes acquéreurs de biens dans la péninsule ibérique au 3e trimestre 2014 devant l'Allemagne et derrière le Royaume-Uni. L'Espagne concurrence clairement le Maroc. En 2013, environ 7.000 Français ont acquis un bien en Espagne, un chiffre en augmentation de 43 % sur un an. 4.000 sont devenus propriétaires d'une résidence secondaire, et 3.000 se sont installés. Les prix demeurent attractifs : ils se stabilisent après un effondrement et se consolident avec un début de reprise économique. Mais l'Espagne ne propose pas de dispositif fiscal pour les retraités comme le font le Maroc, la Tunisie et le Portugal.



Logement pour les classes moyennes : un nouveau relais de croissance

Longtemps oubliées, les classes moyennes sont au cœur de l'attention des pouvoirs publics et des promoteurs immobiliers, qui leur ont dédié une convention. Mais le coût du foncier est un puissant verrou.

Is le voulaient tous depuis quelques années déjà : gouvernement, ministère de l'Habitat, promoteurs immobiliers, tous voulaient un dispositif qui favorise l'accès au logement pour les classes moyennes, à l'image de celui qui a fait le succès du logement économique, aujourd'hui dans sa deuxième version.

Le ministère de l'Habitat avait fixé, à la signature, un objectif de 20 000 logements d'ici à fin 2016, et comptait, à fin septembre 2014, 14 110 logements, 10 430 pour le privé et 3 680 pour Al Omrane, qui avaient déjà été annoncés lors de la signature de la convention. Les promoteurs privés ne se sont pas bousculés au portillon du dispositif, comme ils l'avaient fait massivement pour le logement économique.

Des promoteurs pas intéressés

Les promoteurs se disent peu ou pas du tout intéressés par un dispositif dans lequel ils voient une longue liste de contraintes et pas de bénéfices (voir encadré). « C'est une non-convention, où sont les avantages à la signature ? », proteste ce promoteur. Surtout, le dispositif n'est pas jugé économiquement réaliste. « Qui peut vendre un logement à 7 200 dirhams TTC à Casablanca, ou les prix pour cette cible ne descendent jamais en dessous de 11 000 dirhams, quel que soit le quartier ? », explique ce promoteur.

Le soutien est jugé insuffisant, pour ne pas dire inexistant. La convention ne prévoit que des exonérations de droit d'enregistrement. On est loin de la ristourne de 20 % que permet l'exonération de TVA du logement économique deuxième version,

10 430

C'est le nombre de logements que le secteur privé s'est à ce jour engagé à construire dans le cadre de la convention pour les classes moyennes. Ils sont répartis sur 25 conventions signées par des petits et grands promoteurs, certains opérant dans le social. La majorité des projets sont situés dans les villes de province (Kénitra, Bouznika, Khémisset, Oujda, Safi, Sidi Bennour...), mais quelques-uns cependant à Casablanca (Sidi Moumen, Hay Hassani, Had Soualem), Agadir, Tanger.

et que beaucoup de promoteurs réclamaient avec force. Ils se sont vus opposer une fin de non-recevoir par les pouvoirs publics, en raison des fortes contraintes budgétaires.

Une définition basse des classes moyennes

Le ministère de l'Habitat a-t-il vu trop bas ? S'est-il trompé de cible ? Il essuie les mêmes critiques que le Haut Commissariat au Plan, qui avait publié en 2009 la première étude qui définissait les classes moyennes, celles dont le développement est attendu dans tous les pays émergents, comme moteur du décollage. On avait à l'époque jugé la définition des classes moyennes trop basse.

Le HCP recensait 16,3 millions de Marocains dans les classes moyennes, soit 53 % de la population totale à la date de l'étude. Des urbains (62,9 %), des salariés (44,5 %), des travailleurs indépendants (30 %), des rentiers (9 %). En termes de revenus, les citoyens des classes moyennes gagnaient entre 2 800 et 6 736 dirhams par mois « et dépensaient plus que leurs revenus. » Le HCP avait reçu une volée de bois vert pour cette définition trop basse et s'en était défendue en disant que s'il avait adopté l'approche de la Banque mondiale, le poids des classes moyennes dans la population du Maroc aurait été de 84,4 % !

11 000 dirhams par mois ?

Le ministère de l'Habitat est parti sur des définitions plus hautes, avec un premier logement de 75 m² à 400 000 dirhams HTVA pour des premières classes moyennes, et un second logement en F5 de 100 m² à 600 000 dirhams HTVA pour des classes moyennes dites intermédiaires. En calculant à l'envers, sur la base d'un taux d'endettement retenu à 45 %, cela faisait ressortir des mensualités de 4 000 à 5 000 dirhams, et un revenu de 11 100 dirhams par ménage.

Or, pour le Centre des Études économiques et



moyennes : ance ?

Les classes moyennes, une définition fluctuante

Les dépenses moyennes d'un ménage marocain ne sont que de 3 550 dirhams par mois. Elles définissent pourtant les classes moyennes au sens du Haut Commissariat au Plan. Mais avec ce niveau de vie, elles n'ont pas les moyens d'acquiescer le logement défini par la convention avec le gouvernement. Elles sont plus concernées par le logement social.

La médiane des dépenses nationales par ménage	Le plancher des dépenses des classes moyennes
3 550 DH*	11 110 DH**
Sources : *Enquête sur la consommation des ménages (HCP / 2001) revalorisé en 2008 (source CESEM). **Source : CESEM (2008)	

L'étude du CESEM, plus qualitative, définit des classes moyennes qui dépensent au minimum 11 110 dirhams par mois.

Le logement, premier poste du budget des classes moyennes

Revenus mensuels	De 11 110 à 14 450	De 14 450 à 16 650	De 16 650 à 20 000	De 20 000 à 25 000
Logement	4 000	De 4 000 à 6 000	De 4 000 à 9 000	De 4 000 à 11 250
Transport	De 1 500 à 2 000	De 1 500 à 2 500	De 2 500 à 4 000	De 2 500 à 5 000
Alimentation	De 4 300 à 4 550	De 4 550 à 4 800	De 4 800 à 5 050	De 5 050 à 5 300
Habillement, eau, électricité, téléphone	De 1 000 à 1 250	De 1 250 à 1 500	De 1 500 à 1 750	De 1 750 à 2 000
Santé et éducation	De 1 300 à 2 000	De 2 000 à 2 500	De 2 500 à 3 000	De 3 000 à 3 500
Loisirs	De 0 à 1 144	De 0 à 1 366	De 0 à 2 700	De 0 à 4 700
Épargne	0	De 0 à 1 366	De 0 à 2 700	De 0 à 4 700

Le CESEM a simulé le budget des Classes moyennes par poste, en collectant des informations dans toutes les études et sources disponibles. Le logement apparaît sans surprise comme le premier poste de dépense à un niveau correspondant grosso modo au dispositif du ministère de l'Habitat, mais pour sa fourchette basse. Pour se loger, les classes moyennes doivent faire face à des dépenses que la hausse des prix de l'immobilier a fait grimper. La part du logement représente entre un tiers et 40 % du budget des ménages.

Source : étude du CESEM

La consommation, identité de la classe moyenne

La classe moyenne est d'abord identifiée par son apparence et son mode de consommation. Le Centre des Études Economiques et Sociales a demandé aux intéressés eux-mêmes ce qu'ils associaient le plus souvent à leur statut :

- Le revenu,
- Le pouvoir d'achat,
- Le luxe auquel elle ne peut pas prétendre,
- Des écoles qui fonctionnent,

- Le logement assez spacieux,
- Le parking,
- Le jardin pour les enfants,
- La villa économique,
- La verdure, de l'air frais,
- La voiture,
- Le satellite, la parabole et Internet,
- La presse qui s'achète dans les kiosques,
- Le téléphone portable,
- Les vacances,

- Aller au cinéma, acheter un livre,
- La marque, pour être reconnu,
- Le voyage à l'étranger,
- l'accès à une clinique privée,
- Le sentiment de sécurité,
- Le crédit facilement accessible,
- L'école privée,
- L'écran plat, le portable, l'ordinateur,
- La pilule contraceptive.

Source : étude du CESEM



sociales (CESEM), auteur également d'une étude sur les classes moyennes, plus qualitative que celle du HCP, il était irréaliste que les classes moyennes puissent vivre avec les 6 000 dirhams restants. Pour lui, ces 11 100 dirhams de revenus par ménage sont pris comme plancher des dépenses des classes moyennes (voir encadré), auxquelles se surajoute le loyer.

Une classe qui se construit sur la consommation

Le Marocain moyen tel vu par les Marocains eux-mêmes, c'est quelqu'un qui « habite dans un quartier correct, circule dans une voiture, une berline de moyenne gamme. Il a des revenus autour de 20 000 dirhams et passe ses vacances parfois en Espagne, parfois au Maroc avec un budget de vacances de 15 000 à 20 000 dirhams, » écrit le CESEM. Ce sont ces grandeurs que les promoteurs retiennent lorsqu'ils passent de classes moyennes, rejoints finalement par le ministère de l'Habitat qui a très largement ouvert l'accès à ce type de logement jusqu'à 20 000 dirhams de revenu net par personne, et non plus par ménage!

Le dispositif a revu à la hausse la définition des acquéreurs, mais pas des logements. Tout juste la FNPI a-t-elle obtenu que le prix de 6 000 dirhams TTC soit de 6 000 dirhams HT. Pour les promoteurs, le problème reste entier. La détermination d'un prix de vente fixe oblige à travailler à l'envers, à déduire de ce prix de vente le coût de la construction et la marge du promoteur, pour tomber sur le solde disponible pour le foncier.

Les promoteurs, à l'unisson, mettent au défi l'État de trouver du foncier au prix laissé par le dispositif là où se situe la demande, c'est-à-dire dans les grandes villes du royaume. Impossible, disent-ils, et de renvoyer la balle à l'État, lui demandant soit de mobiliser du foncier

public, soit de déroger aux règles urbanistiques pour introduire de la verticalité. Comprenons : construire des étages supplémentaires pour amortir le coût du foncier sur un plus grand nombre d'appartements.

Le foncier, clé du dispositif

À vrai dire, le ministère de l'Habitat ne dit pas autre chose, dans ses propres notes, il écrit que « le logement pour les classes moyennes reste essentiellement tributaire de la disponibilité et des prix du foncier urbanisable », et propose d'introduire des surélévations, de la densité.

En attendant que le ministère réponde, le dispositif n'est viable que dans les petites villes où le foncier est abordable, mais où les ménages disposent d'un pouvoir d'achat bien moindre.

Mais les promoteurs ne se désintéressent pas pour autant des classes moyennes. Bien au contraire.

Un créneau qui attire

Ils sont de plus en plus nombreux à se lancer sur ce créneau, d'autant plus que le logement économique et le haut standing, sur lesquels se concentraient les promoteurs, connaissent des difficultés. Le dernier en date étant Addoha, grand spécialiste du logement social, qui vient de lancer Coralia, une marque dédiée aux classes moyennes, pour lesquelles il propose déjà une douzaine de projets, mais seulement deux à Casablanca.

Pour ces classes moyennes, le logement est devenu un problème aigu. Des loyers élevés et des prix des logements qui se sont envolés au cours de la décennie précédente entravent leur accession à la propriété, un phénomène d'ailleurs mondial. Les prix de l'immobilier ne leur permettent plus d'habiter au centre-ville, dans des quartiers que l'on pouvait hier étiqueter de quartier de classes moyennes.

Des prix trop élevés pour les classes moyennes

Aujourd'hui, même dans des quartiers moins côtés des grandes villes comme Casablanca et Rabat, les prix sont arrivés à des niveaux qui sont trop élevés au point que les classes moyennes ont même constitué une clientèle nombreuse pour le logement économique, faisant un moment monter leur prix jusqu'à 400 000 dirhams, et favorisant le noir. D'autres louent, ou habitent chez leurs parents, en attendant d'accéder à la propriété. Au-dessus d'un million de dirhams, l'appartement, les classes moyennes ont du mal à suivre.

Des logements à environ 800 000 dirhams

L'essentiel de la demande se situe pour des biens aux alentours de 800 000 dirhams. L'offre des banques qui commencent à sortir des crédits immobiliers estampillés classes moyennes, a packagé un crédit de 800 000 dirhams sur 25 ans, sans apport si nécessaire.

800 000 dirhams à 11 000 dirhams le m², cela fait un peu plus de 70 m² seulement, étroit dans un pays encore peu habitué aux petites surfaces. Mais peut-on donner plus? Les prix du foncier sont tels que ces niveaux de prix sont difficilement tenables, voire intenable. À l'Hermitage, la vieille zone de villas vient d'être classée zone immeuble, mais en R+3. À cette hauteur et avec des prix élevés du foncier, difficile de faire pour les classes moyennes... À Ferme Bretonne, nouvelle zone immeuble, les prix sont si élevés que les prix de vente sortent à 15 000 ou 17 000 dirhams.

Pour configurer un projet pour les classes moyennes, il faut aller chercher du foncier abordable beaucoup plus loin. C'est le cas d'Errahma et de l'extrémité d'Oulfa, où les grands promoteurs proposent des programmes de moyen stan-

ding en bordure du boulevard Oum-er-Rbia, à 7000 dirhams le m² (Addoha, Alliances) pour les petites surfaces. Mais les classes moyennes ne veulent pas y aller : trop loin, trop populaire, trop d'insécurité, pas assez d'équipements.

Pour les classes moyennes, l'emplacement est le critère prioritaire. Question de standing. Aller trop loin, c'est risqué de se déclasser. À El Fida, près de l'axe Mohammed VI, ex-route de Médiouna et près de Marjane, « nous avons commercialisé 80 % de notre programme en six mois, » explique ce promoteur. Mais ce succès ne doit pas tromper sur l'élasticité du marché : « nous avons expérimenté

la vente à 12000 dirhams le m² des appartements les mieux placés. Mais ça n'est pas passé ». La demande est là, mais le pouvoir d'achat ne suit pas le niveau trop élevé des prix.

Le logement économique conventionné : des contraintes et peu d'avantages

Date signature : 4 avril 2014

Objectif : 20 000 logements à fin 2016

Superficie : 80 à 150 m². C'est une superficie brute, comprenant les murs et toutes les annexes : vestibule, salle de bains ou cabinet de toilette, clôtures et dépendances (caves, buanderie et garages), qu'elles soient ou non comprises dans la construction principale. Même une fraction des parties communes affectées à l'appartement est comptée, au minimum à 10 % du total.

Prix de vente au m² : 6 000 dirhams hors taxes, 7 200 dirhams TTC, soit de 576 000 dirhams TTC à 1 080 000 dirhams TTC.

Avantages pour le promoteur

Exonération des droits d'enregistrement et de timbre (3 %), et des droits d'inscription à la conservation foncière (1 %).

Engagements du promoteur

- construire 150 logements
- réaliser le programme de construction sur une période maximum de cinq ans à compter de la date de délivrance de la première autorisation de construire.
- respecter un cahier des charges et produire une attestation de conformité après achèvement des travaux, signée par l'administration ou l'architecte. Ce cahier des charges impose de planter autant d'arbres qu'il y a de logements, de créer des rampes d'accès pour les personnes handicapées, de placer des gaines techniques pour les chauffe-eau solaires, des ascenseurs à partir de R+4, une place de parking pour chaque loge-

ment et chaque commerce, des courettes, du double vitrage pour les appartements près de grandes voies, de gares ou de zones industrielles, des polices d'assurances et des bureaux d'études pour le chantier.

- déposer une demande de permis de construire au maximum six mois après signature de la convention.
- être en règle avec la CNSS et ne solliciter que des sous-traitants qui le sont également.
- Informer le client sur le lieu de vente.

Une amende de 7 500 dirhams par logement est prévue en cas de non-respect des conventions. Rapporté à la plus petite superficie des logements, cela ne représente que 93,75 dirhams par m²...

Avantages pour l'acquéreur :

- exonération des droits d'enregistrement et de timbre (3 %, soit de 17 280 à 32 400 dirhams d'économies)
- exonération des droits d'inscription sur les titres fonciers (1 %, soit de 5 760 à 10 080 dirhams).

Qui peut acquérir un logement ?

La convention définit la classe moyenne par le haut : y appartient tout citoyen dont le revenu mensuel net d'impôt ne dépasse pas vingt mille dirhams. Une définition beaucoup plus généreuse que celle du Haut Commissariat au Plan, d'autant plus que ce dernier introduit la notion de ménage, absente de la convention. Les acquéreurs doivent dûment justifier du respect de cette condition.

Prix des matériaux de construction pas de surchauffe, mais pas de ré

Face à des ventes en berne, les promoteurs sont très attentifs à la maîtrise des coûts de production. Depuis le début de l'année, l'évolution est favorable, à l'exception du sable, dont le marché est tourmenté par la lutte contre l'informel et une nouvelle taxation.



CIMENT

Les ventes de ciment reculent, mais les prix sont fermes



Avec des surcapacités importantes, des ventes en baisse pour la troisième année consécutive, et des prix de l'énergie qui n'augmentent plus, le marché devrait tirer à la baisse les prix du ciment, cet intrant capital pour la construction. Il n'en est rien. Les prix restent stables, les dernières variations de prix remontant à la répercussion à la hausse de la taxe fiscale en 2013.

Le recul des ventes de 1,6 % en 2012, de 6,3 % en 2013 et de 4,4 % au premier semestre 2014 n'ont donc pas déclenché de guerre des prix

entre les producteurs, qui semblent résister au retournement de conjoncture. Peut-être ont-ils de la marge, comme pourrait inciter à y penser un niveau élevé des prix de vente du ciment au Maroc par rapport à des économies similaires ? Les perspectives sont pourtant plutôt négatives, avec des surcapacités de 6 millions de tonnes (29 %) qui pourraient s'aggraver avec les projets d'agrandissements des usines, et surtout le recul des mises en chantiers immobiliers qui caractérise le début de l'année 2014.



ROND À BÉTON Très légère augmentation du prix du fer



La sidérurgie n'est toujours pas sortie de sa crise, et les usines qui y ont résisté gagnent toujours difficilement leur vie. Sur les marchés internationaux, les fluctuations des cours du fer sont aujourd'hui plus ténues, avec des hausses et des baisses de plus ou moins 10 à 20 euros la tonne. Au Maroc, le prix du rond à béton est de surcroît contenu depuis quatre ans par la méforme du bâtiment, les grands travaux qui se portent bien n'ayant pas suffisamment de poids pour tirer le marché. Si les prix de la ferraille, matière première importante pour les sidérurgistes, augmentent, la multiplication des fours

électriques qui se sont créés pour la traiter et la concurrence qui s'en suit modèrent les prix. Le Maroc a une capacité de production de 2,5 millions de tonnes, pour 400 000 tonnes de ferraille collectées localement et les sidérurgistes font leurs courses sur les marchés internationaux. Les cours y ont légèrement augmenté en été, et les sidérurgistes ont répercuté une hausse des prix en juillet et août, sur des prix jugés un peu bas. Les acheteurs n'ont pas complètement suivi, mais de cet ajustement, il devrait rester une hausse de 100 dirhams la tonne.



SABLE

La lutte contre l'informel pousse les prix à la hausse



Complément indispensable du ciment dans la construction, le sable a aujourd'hui deux prix. Un prix du secteur formel, issu d'unités de concassage qui investissent et paient leurs impôts, et un secteur informel, alimenté par le vol du sable des plages. Entre les deux prix, un écart tel qu'il rend la tâche du gouvernement qui travaille à éradiquer le fléau du pillage des dunes littorales, très difficile, voire la compromet. Cette difficulté a été maladroitement

accrue par le gouvernement avec sa taxe sur le sable, qui n'atteint logiquement que le secteur formel, et accroît encore l'écart de prix et de compétitivité avec le sable de plage. Pour les promoteurs, quelle que soit la provenance, le sable est un intrant pour lequel les prix ont augmenté de façon consistante, l'augmentation des coûts du transport aggravant encore la hausse.

Ciment	→	Bois d'oeuvre	→
Rond à béton	→	Main d'oeuvre	→
Sable	↑	Brique	→



BOIS D'ŒUVRE

Le bois repart à la hausse sur les marchés internationaux



La période qui a suivi la crise de 2008 et qui avait vu les prix du bois divisés par trois en six mois sur la Bourse de Chicago est achevée. Dès le début 2013, le prix du bois a retrouvé ses niveaux d'avant la crise sur les marchés internationaux et a même flirté avec ses records d'avril 2005.

Le bois est aujourd'hui porté par deux facteurs importants : la reprise de la construction aux États-Unis (la construction absorbe un tiers du bois dans le monde et les prix y sont fortement corrélés), et le regain d'intérêt

pour le bois dans la construction. Matériau écologique, permettant de stocker le carbone, le bois est à la mode, en témoigne le choix médiatisé de Google de bâtir son siège de Londres en un mix bois et aluminium.

Cette mode n'est pas encore parvenue au Maroc, où le bois n'est pas utilisé dans l'architecture, mais exclusivement pour le coffrage et l'étagage. Cependant, dans un pays qui importe la presque totalité de sa consommation, la montée des cours mondiaux ne manquera pas de se faire sentir.



MAIN-D'ŒUVRE

La crise persistante du bâtiment maintient les prix en l'état



Après avoir créé plus 30 % des nouveaux emplois de l'économie nationale au cours de la dernière décennie (483 000 postes), le secteur en a perdu 50 000 en 2013, et l'année 2014 se soldera par de nouvelles pertes d'emploi. Dans ce contexte, les prix de la main-d'œuvre, qui reste essentiellement non qualifiée dans le bâtiment, restent stables. Les maçons et leurs manœuvres ont plus de mal

à s'employer qu'auparavant, et les entrepreneurs ne sont pas mécontents que ce poste n'augmente plus, au vu de la conjoncture déprimée de l'immobilier. Les perspectives d'augmentation du SMIC pèsent sur les opérateurs structurés. Mais la part importante de l'informel devrait contenir cette hausse.



BRIQUE

Les briquetiers obligés de maintenir leurs prix



Les surcapacités du secteur qui se sont constituées lors du boom de l'immobilier sont toujours présentes, et attendent la reprise de la construction. Avec des prix de l'énergie toujours tendus et des prix du transport qui ont augmenté, les briquetiers traversent toujours une passe difficile, même si elle est moins aigue. Les prix de vente sont tirés vers

le bas par la concurrence exacerbée par les difficultés de l'immobilier. Toutes les moyens sont bons pour vendre, y compris Internet où l'on trouve la brique de 6 soldée à 1,20 dirhams.

Un tour d'horizon avec Driss Nokta, Président du groupe Walili

Le Groupe Walili s'est taillé une place de choix dans le secteur immobilier au Maroc. Ses résidences moyen et haut standing et ses plateaux de bureaux ont déjà satisfait des milliers de clients. Son président, Driss Nokta, nous livre, dans cet entretien, son appréciation de l'évolution du secteur immobilier et de son environnement

Comment définissez-vous votre groupe ?

Le groupe Walili est reconnu comme un acteur majeur et incontournable du secteur immobilier au Maroc. Il compte à son actif une vingtaine d'années d'existence. Opérant principalement à Casablanca, il s'est spécialisé dans le marché de l'immobilier résidentiel moyen, haut standing et l'immobilier professionnel.

Qu'est-ce qui caractérise vos résidences ?

Nous considérons chaque Résidence Walili comme une œuvre d'art. Nous choisissons le quartier de façon à ce qu'il soit très bien situé, calme et beau. Nous prêtons une attention particulière à l'architecture extérieure. Une architecture qui doit présenter des gages d'esthétique et de haute qualité, répondant à la fois à des exigences d'élégance, de raffinement et d'avant-gardisme.

Quel regard portez-vous sur le secteur immobilier ?

Après 10 ans de croissance ininterrompue, le secteur immobilier a connu une stagnation, une stagnation qui se manifeste surtout dans le moyen et le haut standing. Nous ne considérons pas cette situation comme une crise, mais nous la voyons comme une phase transitoire pour mettre plus de valeur à ce secteur et faire des études approfondies afin de répondre aux besoins du client.

Il y avait apparemment un manque d'information sur la situation du marché et les besoins réels des clients potentiels.

Cette situation est en cours d'amélioration grâce à plusieurs nouveautés. D'abord, la mise en place d'une nouvelle réglementation, de guichets uniques qui sont



Driss Nokta, déploie le groupe Walili qu'il a fondé sur les segments du moyen et haut de gamme, et l'immobilier professionnel.

appelés à devenir le seul interlocuteur des opérateurs en se chargeant de faire le suivi de l'avancement des demandes d'autorisation et de leur dépôt jusqu'à leur obtention. Ensuite, l'adoption des plans d'aménagement des grandes villes comme Casablanca. Enfin, le baromètre fiscal et financier, qui est élaboré de concert avec l'administration fiscale, va donner plus de stabilité fiscale aux professionnels du métier.

Les prix continuent de grimper malgré la situation actuelle du secteur. Qu'en pensez-vous ?

Je pense qu'avec les nouvelles mesures gouvernementales destinées au secteur, le prix du moyen standing deviendra accessible pour la classe moyenne. Mais cette

situation ne tiendra pas sur le long terme. Les prix du haut standing augmenteront certainement, car les coûts de nos intrants ne cessent de grimper. Le principal facteur déterminant est le foncier. Il devient de plus en plus rare, notamment dans les quartiers chics des villes.

Que faire pour limiter la hausse des prix ?

Il faut activer les zones prévues par le plan d'aménagement pour le haut standing, ce qui permettra d'élargir l'offre du secteur de luxe, comme le nouveau site de Casa-Anfa où la hauteur atteint jusqu'à R+16.

Avec Anfasky, Walili mis sur Casa Anfa



Dans ce futur cœur de Casablanca, le groupe Walili bâtit un projet novateur.

Pour un promoteur immobilier connu et reconnu, être dans le projet unique de Casa Anfa est une consécration. Fort d'une longue expérience qui explique son label d'excellence, le groupe Walili fait partie des heureux élus pour la réalisation et l'édification d'un nouveau pôle urbain appelé à devenir le nouveau cœur de Casablanca.

Le projet du Groupe Walili, baptisé Anfasky, ne laissera personne indifférent, et aura le mérite de se distinguer par sa beauté et son cachet novateur. Ces deux caractéristiques se traduiront par des terrasses végétalisées et sa volumétrie variable.

Le confort, l'esthétique, et l'innovation technologique, sont les maîtres mots du Groupe Walili, dont les résidences de conception avant-gardiste, sont tout à fait adaptées au mode de vie contemporain, très prisé par une cible de population assez large, en quête de modernité, de prestige, mais aussi et surtout, d'un rapport qualité/prix répondant à leurs attentes.

Le projet est situé à proximité d'un parc de 50 hectares, ce qui en fera le plus grand de Casablanca. Anfasky, organisé autour d'une patinoire centrale, propose des appartements d'exception, avec des équipements intelligents à la pointe de la technologie, ouvrant sur de magnifiques terrasses extérieures.

Peninsula, un projet unique à Dar Bouazza



Avec ses 12 hectares, Peninsula Dar Bouazza constituera un des projets phares de ce bord de mer très en vogue aujourd'hui.

Dar Bouazza est en plein développement. Ce lieu remarquable est aujourd'hui très prisé par une clientèle qui privilégie ce cadre de vie balnéaire, à 15 km de Casablanca.

Le projet Péninsula, mené par le Groupe Walili en coopération avec le Groupe Saham, bénéficie d'une situation exceptionnelle, sur 12 hectares en bord de mer.

Le projet, qui a nécessité un investissement de 800 millions de dirhams, a entamé sa commercialisation pour la livraison des premières tranches en 2015.

Sur la première tranche, les travaux sont avancés à 65%.

Des appartements de 70 à 180 mètres carrés sont proposés à un prix de vente débutant à 17 000 dirhams le mètre carré.

La résidence intègre également des piscines collectives, des commerces et des espaces de détente.

Wafa Immobilier dédie une agence à Errahma à l'ouest de Casablanca

Elle vient juste d'ouvrir en octobre. Mais l'incroyable dynamisme de cette extension à l'ouest de Casablanca lui donne de solides perspectives.



Les projets immobiliers de logement social sont ouverts à la vente à Er-Rahma

La nouvelle rocade qui permet une circulation perpendiculaire à la côte va créer de nouvelles circulations.

Waifa Immobilier a ouvert sa 50ème agence commerciale, à l'ouest de Casablanca, pour la ville nouvelle d'Errahma. Elle est idéalement située sur la route principale qui relie Casablanca à cette ville nouvelle, dans le prolongement du boulevard Oum-er-rbia, colonne vertébrale d'el Oulfa. « Notre agence a pris place dans un programme aujourd'hui achevé, à l'extrémité du quartier d'Oulfa, aujourd'hui presque entièrement construit et saturé ».

Une croissance effrénée

De part et d'autre de ce boulevard, les programmes sortent de terre à une vitesse impressionnante : une première ligne en moyen standing sur le boulevard, et derrière des lotissements de logements sociaux qui se construisent les uns à côté des autres.

À Errahma, et à la fin d'el Oulfa, tous les grands promoteurs immobiliers sont présents. L'offre porte dans ces zones sur le segment du logement social.

Une ville où le logement social est roi

Pour cause, Errahma est une ville nouvelle consacrée expressément par les pouvoirs publics à l'absorption de la demande en logements sociaux qui ne trouve plus son offre sur Casablanca. 2500 hectares ont été consacrés à la construction d'une cité qui devrait abriter à terme 300 000 habitants. 23 600 logements sociaux ont été prévus. Une aubaine à l'ouest de Casablanca, d'autant plus que le nouveau plan d'aménagement de l'arrondissement de Hay Hassani n'a consacré aucune nouvelle surface au logement social.

À Errahma, la promotion immobilière a donc commencé par ce créneau. Il s'agis-

sait aussi d'apurer le foncier en relogant les bidonvillois de la même zone et de Dar Bouazza, avant de faire place aux projets dits de mixité sociale, mêlant moyen standing et lots de villa aux logements sociaux.

Les transports fonctionnent

La ville est encore loin pour attirer les classes moyennes, les classes aisées préférant évidemment à distance égale le bord de mer et Dar Bouazza. Pour les habitants des logements sociaux, l'attrait de la ville est d'autant plus fort que les transports fonctionnent déjà. Dès le matin, le boulevard principal est chargé d'une circulation épaisse qui descend vers Casablanca, montrant le potentiel de cet axe et de la zone qui le nourrit. Taxis, autobus passent à cadence rapprochée et permettent de se rendre au centre-ville.

L'agence Wafa Immobilier, qui dépend de

Agence Casablanca



À distance de la route principale, les grands projets de logements sociaux dominent.

la direction Casablanca-Extension, s'occupera également des quartiers voisins d'Errahma. El Oulfa d'abord, un quartier phare de l'ouest de Casablanca, aujourd'hui bien établi. Un quartier de classes moyennes, une ville basse avec encore de nombreux espaces de villas.

L'agence couvrira Lissasfa et Oulfa

L'agence poussera son activité également en direction de Lissasfa. Entre la route d'El Jadida et la route d'Errahma, les friches restantes se remplissent de projets immobiliers, dans un tissu urbain mixte : villas et immeubles. La rocade qui rompt les axes parallèles à la côte est bientôt achevée. Elle créera des circulations nouvelles qui dynamiseront tout l'ouest de Casablanca. Un dynamisme dont s'occupera la nouvelle agence.



La nouvelle agence de Casablanca idéalement située à Hay Errahma.

Groupe résidentiel Riad, Imm n°1 RDC, Hay Hassani - Quartier Errahma.

Tel : (212) 05 29 03 64 96/97/98

Un réseau au plus près de vous

CASABLANCA

Espace multicanal

Angle Yaacoub El
Mansour et Bd Grandi
Tél. : 05 22 79 03 20/21/22
Fax : 05 22 36 69 96

Casablanca Siège

Tél. : 05 29 02 45 03/05
Fax : 05 22 77 60 63

Casa Abdelmoumen

112, Angle rue
Rembrandt et Bd
Abdelmoumen

Tél. : 05 29 02 45 03/05
Fax : 05 22 77 60 63

Casablanca 2 mars

Angle rue Stockholm et
avenue 2 mars

Tél. : 05 22 85 69 88/89
Fax : 05 22 28 10 25

Casablanca Mâarif

202, BD Zerkoutouni

Tél. :
05 22 26 65 65/26 00 74/75
Fax : 05 22 26 00 97

Casablanca Anfa

Angle BD d'Ana &
Moulay Youssef

Tél. :
05 22 29 37 68/29 39 32/34
Fax : 05 22 48 37 97

Casablanca Ghandi

Angle BD Yaacoub El
Mansour et Bd Grandi

Tél. : 05 22 36 78 84/36 76
48/36 77
Fax : 05 22 36 69 96

Casablanca Roudani

Angle BD Roudani et Rue
Daoud Tahiri

Tél. : 05 22 98 55 90
Fax : 05 22 98 58 64

Casablanca Émile Zola

Angle BD Émile Zola et
Rue Roco

Tél. : 05 22 24 83 38/84
Fax : 05 22 24 84 21

Casablanca Addoha

7, Route de Rabat, Aïn
Sebâa

Tél. : 05 22 35 81 20
Fax : 05 22 54 83 23

Casablanca Anassi

Rue 41, Riad El Oulfa

Tél. : 05 22 91 56 52/90
09 59

Casablanca Ain Sebâa

BD Moulay Ismaïl, Route
de Rabat (en face Hay
Achabab)

Tél. : 05 22 35 61 40
Fax : 05 22 35 79 56

Sidi Maâroutf

Projet Al Moustakbal,
GH1, 79, RDC, Sidi
Maâroutf

Tél. : 05 22 58 31 70/71/72
Fax : 05 22 58 31 73

Casablanca Errahma

Groupe résidentiel
Riad. Imm. N°1 - RDC
Hay Hassani - Quartier
Errahma

Tél. : 05 29 03 64 96/97/98

Mohammédia

BD Hassan II, Résidence
Walid

Tél. :
05 23 30 46 41/30 53 96
Fax : 05 23 31 16 06

El Jadida

24 bis, Avenue
Mohamed VI, Ligue
Arabe

Tél. : 05 23 34 10 01/34 12
19 Fax : 05 23 34 11 57

Berrechid

65-67, Avenue Mohamed
V

Tél. : 05 22 33 77 20/22/23
Fax : 05 22 33 77 17

Settat

15, Lotissement Hatimi,
Avenue Mohammed V

Tél. : 05 29 01 13 44/45/46
Fax : 05 29 01 13 36

CENTRE

Rabat Agdal

Angle Rues Bin El
Ouidane & Dayat Aoua

Tél. :
05 37 68 68 70/72/77 09 60
Fax : 05 37 77 66 81

Rabat Hay Riad

2 Rue Arromane, Hay
Riad

Tél. : 05 38 00 13 40/44
Fax : 05 38 00 13 38

Rabat Hassan

26, rue Patrice
Lumumba

Tél. : 05 37 76 36 43/58
Fax : 05 37 76 38 66

Rabat Diour Jamaa

335, Avenue Hassan II

Tél. : 05 37 26 25 93/96
Fax : 05 37 26 27 16

Témara

Avenue Hassan II,
Résidence Attawhid

Tél. :
05 37 74 07 91/82/74 03 81
Fax : 05 37 74 04 11

Salé

Angle BD Abderrahim
Bouabid & BD Salam,
Hay Salam

Tél. : 05 37 80 92 30/57
Fax : 05 37 80 91 98

Kénitra

5, Rue Omar Riffi (en
face Bank Al Maghrib)

Tél. : 05 37 37 61 40
Fax : 05 37 37 58 96

Kénitra Ouled Oujih

Lot n° 85 bloc I, quartier
Oulad Oujih Kénitra

Tél. : 05 37 35 73 14/24
Fax : 05 37 35 73 12

EST-NORD

Fès Centre

47, Avenue Hassan II

Tél. : 05 35 65 46 69/70/73
Fax : 05 35 65 46 78

Fès Principale

4, avenue des FAR

Tél. : 05 35 64 01 18
Fax : 05 35 64 14 86

Fès Far

82, avenue des FAR

Tél. : 05 38 90 01 15/16
Fax : 05 35 93 10 64

Fès, Route de Sefrou

Route de Sefrou, Avenue
Moulay Rachid

Tél. : 05 35 64 35 78/83
Fax : 05 35 64 36 01

Fès Allal Ben Abdellah

17, avenue Allal Ben
Abdellah

Tél. : 05 38 90 23 02/05 38 9
02 31 11
Fax : 05 38 90 23 01

Meknès

69, Angle BD Hassan II
et Rue Safi

Tél. :
05 35 52 70 83/52 69 56
Fax : 05 35 52 38 37

Meknès Far

Imm. D3, Résidence Ibn
Khalidoun, Avenue des
FAR

Tél. : 05 35 40 15 05/07/71
Fax : 05 35 40 15 29

Meknès Mansour

A. Route d'Agourai et
R. zaytoune, Imm. Anas
N° 102 Marjane II

Tél. :
5 38 90 01 68/69/70/71
Fax : 05 38 90 01 76

Tanger

40, BD Mohamed V,
Résidence Dounia, 1er
étage

Tél. : 05 39 94 28 00
Fax : 05 39 94 25 33

Tanger TFZ

Zone franche aéroportuaire
de Tanger - Route
de Rabat 90000 Tanger.

Tél. : 05 38 80 15 50/55
Fax : 05 38 80 15 59

Tanger Youssef Ibn Tachefine

8 Résidence Zelil, Avenue
Youssef Ibn Tachefine.

Tel : 06 00 086 733 - 06
00 086 732 - 06 00 090 708
Fax : 05 22 77 60 60

Tétouan

Av. Des Far Centre
Commercial Acima
Magasin N° 2

Tél. : 05 39 99 67 47
Fax : 05 39 99 67 32

Larache

9, Place Libération

Tél. : 05 39 91 67 68/91 69
66/91 10
Fax : 05 39 50 18 54

Oujda

BD Mohamed V,
Immeuble Kada, place
du 9 juillet

Tél. : 05 36 70 11 38
Fax : 05 36 70 11 50

Taza

Angle Allal ben Abdallah
et place Zerkoutouni, Rés,
Narjiss II

Tél. : 05 35 28 92 10
Fax : 05 35 67 19 18

SUD

Marrakech Route de Casablanca

Bd, Abdelkrim Khattabi
(en face de MC Donald)

Tél. : 05 24 33 72 90/95
Fax : 05 24 33 72 94

Marrakech Mohamed V

9, Avenue Mohamed V,
Résidence Badr, 1er
étage

Tél. : 05 24 43 87 21
Fax : 05 24 43 93 23

Marrakech Majorelle

Angle Av. Yaacoub El
Mansour et Av. Khalid
Ibnou El Walid

Tél. : 05 24 44 76 69/54/67
Fax : 05 24 44 76 58

Béni Mellal

84, BD Hassan II

Tél. : 05 23 42 42 34/33/29
Fax : 05 23 42 42 27

Essaouira

Angle BD Massira et Rue
Gharnata

Tél. : 05 24 47 62 98/71
Fax : 05 24 47 62 60

Agadir

Angle Avenue Hassan II
et Rue de la Foire, Imm.
Mayoutel

Tél. : 05 28 84 64 02/84 42
91/84 43
Fax : 05 28 84 78 93

Agadir Hamra

N° 213 Angle BD
Abderrahim Bouabid &
Av. Imam Bokhari

Tél. : 05 29 90 01 48/149/15
0/151
Fax : 05 29 90 01 51

Safi

lot 69 lots Lalla Hnia

Tél. : 05 24 46 49 79/89
Fax : 05 24 46 49 70