

LE LOGEMENT MOYEN STANDING SUSCITE EN PRIORITÉ LEUR INTÉRÊT

Les MRE prêts à revenir sur le marché immobilier cet été

■ Le Smap Immo de Paris, tenu fin mai, a été marqué par un regain d'intérêt des ressortissants marocains, annonciateur d'une possible reprise des transactions pour cette saison estivale ■ Le manque de confiance grandissant envers les promoteurs et l'inadaptation des produits pourraient limiter cette bonne dynamique.

Les promoteurs immobiliers pourraient bien retrouver le sourire cet été. Les MRE devraient en effet être plus présents sur le marché par rapport aux dernières années. C'est en tout cas ce qu'anticipe une majorité de professionnels ayant pris part à l'étape parisienne du Salon international de l'immobilier Smap Immo entre les 22 et 25 mai dernier. Selon le son de cloche général, l'événement ayant drainé près de 38 000 visiteurs sur les quatre jours du salon a en effet été marqué par la concrétisation d'un nombre important de réservations et de transactions immobilières, ce qui annonce un regain de dynamisme pour les mois de juillet et août. «*Nous avons vécu sur les dernières années une période difficile avec les MRE suite à la crise en Europe du fait des pertes d'emplois vécues par cette cible et d'un resserrement des financements bancaires qui lui sont accordés. Mais nous avons constaté une amélioration de la situation lors de notre dernière visite au Smap*», explique Amal Rizlaine Benani, directeur général délégué d'El Fal Groupe Immobilier. «*Nous avons ressenti un intérêt concret de la clientèle, et nous avons réalisé davantage de transactions par rapport à l'année passée*», détaille la responsable. «*Après un début de redressement vécu en 2014, le Smap à Paris a été marqué par une remontée des concrétisations*», renchérit Redouane Mfadel, directeur général du groupe éponyme. Mais un ensemble de problèmes nuance cette embellie. «*Un souci majeur vécu actuellement avec la clientèle de MRE est le manque de confiance envers les promoteurs*», dévoile M^{me} Benani. «*Il faut dire que cette confiance a été fortement mise à mal par les mésaventures vécues par de nombreux particuliers sur leurs opérations d'acquisition sur plan*», explique un notaire habitué du Smap. «*En témoignent les sit-in*



d'acquéreurs mécontents, devenus incontournables à chaque édition du salon ou encore les très nombreuses plaintes formulées par des acheteurs lésés auprès des ambassades du Maroc dans plusieurs pays européens», illustre le professionnel. Du fait de ces mauvaises expériences, un réflexe de plus en plus fréquent parmi les potentiels acquéreurs consiste à vérifier sur place la consistance des programmes qui les intéressent avant de

finaliser toute transaction sur plan. «*Les acheteurs préfèrent se rendre au Maroc pour se faire une idée plus concrète des projets et des promoteurs, au lieu de réserver sur plan au Smap*», confirme le directeur délégué d'El Fal. L'on pourrait penser que cette vigilance accrue des potentiels acquéreurs dissuade aujourd'hui les promoteurs indécis. Sauf que ces derniers persistent dans leurs mauvaises pratiques. «*Des opérateurs participant au*

Smap de Paris proposaient à la vente des programmes dont ils n'ont même pas encore acquis le foncier, en s'appuyant sur des cabinets immobiliers renommés pour leur commercialisation», dévoile un participant.

Le logement de moyen standing prisé

Hormis ce problème de confiance, les observateurs mettent en avant une difficulté des promoteurs nationaux à cerner les nouveaux profils et besoins de la clientèle de MRE. Et il faut dire que ceux-ci ont bien évolué. Selon M^e Abdelmajid Bargach, notaire partenaire du Smap Immo, la première génération de Marocains d'Europe, qui a contribué historiquement à doper les transactions du secteur immobilier en acquérant systématiquement des biens au Maroc, dans une logique d'accumulation, cède de plus en plus la place à une deuxième voire une troisième génération, selon les pays. Celle-ci, dont le rôle est de plus en plus déterminant dans la décision d'achat, compare les offres de plusieurs pays avant de se décider. Conscients du fait que la clientèle des MRE n'est plus acquise, les développeurs

nationaux ont certes bien changé leur fusil d'épaule en commençant à s'appuyer sur les salons et foires professionnels dans plusieurs villes européennes pour gagner en visibilité auprès de cette cible. Mais il s'agit de pousser l'effort plus loin, car l'offre gagnerait encore à être ajustée pour mieux coller à la demande, selon les spécialistes. «*Les nouveaux acheteurs privilégient l'investissement générateur de revenus. De fait, ils ciblent les placements d'épargne dans l'immobilier, mais ils envisagent aussi leur acquisition comme un produit de loisir*», explicite M. Bargach.

Dans cette optique, le logement de moyen standing intéresse en priorité les ressortissants marocains, le logement social étant demandé dans une moindre mesure par une clientèle désireuse d'acheter un bien dans sa ville natale. «*Les acquéreurs sont portés pour l'essentiel sur des biens autour de 1 MDH et d'une superficie de 80 m²*», fait savoir M. Mfadel. «*Les programmes les plus recherchés sont ceux destinés aux vacances estivales, loin des grandes villes, proches des plages, ou alors des projets avec piscines et espaces verts. La demande émane aussi d'investisseurs qui souhaitent louer leur bien pendant l'année*», conforte pour sa part M^{me} Benani. Sur la base de ces modes d'exploitation, la gestion du syndic devient cruciale. Il s'agit d'une question qui revient souvent lors des entretiens, note la responsable. Les avantages fiscaux sur les placements immobiliers intéressent aussi particulièrement la clientèle de MRE, souligne M. Bargach, notamment le dispositif des Résidences immobilières de promotion touristique (RIPT). Mais là encore, il faut forcer le trait sur ces incitations pour se conformer aux attentes de la cible, selon les experts ■

R.H.

Les banques restent prudentes vis-à-vis des MRE

La prudence reste visiblement de mise parmi les banques vis-à-vis de la clientèle des MRE. Pour dire, un des établissements leaders de la place a décidé de faire l'impasse sur l'étape parisienne du Smap Immo qui s'est tenue fin mai dernier. Une absence remarquée et un mauvais signal envoyé aux promoteurs et aux acquéreurs, commente un professionnel. Hormis cela, les professionnels rapportent une tendance des banques à étudier de manière poussée les demandes de crédit des MRE tout en exigeant systématiquement des apports personnels relativement consistants, allant jusqu'à 40%. Sur un autre registre, les professionnels rapportent un vif intérêt des ressortissants marocains pour les futures solutions de financement islamiques (participatives) qui devraient bientôt arriver sur le marché ■