

ILS SONT DE PLUS EN PLUS PRUDENTS

Beaucoup de prospections mais peu de concrétisations de la part des MRE cet été

■ Les promoteurs et les agents immobiliers disent avoir reçu beaucoup de visites de ressortissants marocains mais très peu se sont décidés à acheter ■ A Marrakech, les niveaux des prix découragent encore tandis qu'à Tanger les défaillances des promoteurs alimentent les appréhensions.

Présents mais peu actifs. Voilà en résumé l'attitude des MRE sur le marché de l'immobilier durant cette saison estivale.

A Marrakech, «les MRE ont effectué beaucoup de visites de biens et ont demandé des renseignements sur de nombreux programmes mais les concrétisations n'ont pas suivi», témoigne Noredine Belbachir, associé gérant de l'agence immobilière Marrakech Connexion. Le niveau des prix dissuade encore cette clientèle de passer à l'acte, selon le professionnel. Dans le centre-ville notamment, alors que les prix se stabilisent autour de 13 000 à 14 000 DH/m², après une correction conséquente sur les deux dernières années, les acheteurs restent convaincus qu'un potentiel de baisse existe encore. Les tarifs qui mettraient d'accord tout le monde sont plutôt de l'ordre de 10 000 à 12 000 DH/m², estiment les agents immobiliers. Le gérant de l'agence informe à ce titre que certains promoteurs immobiliers qui ont baissé leurs prix aux niveaux espérés par la demande ont pu écouler leurs produits en quelques semaines autant auprès de MRE que de la clientèle locale, essentiellement des cadres trentenaires de Casablanca et Rabat. A l'inverse, les promoteurs qui ont fait de la résistance sur les prix n'ont conclu que deux ou trois transactions durant tout l'été.

Contrairement au marché de l'acquisition, la location a connu une bonne



dynamique généralisée, profitant d'un niveau de demande sur la location de courte durée exceptionnellement haut pour la saison. Cela n'a néanmoins pas entraîné une envolée des loyers, comme cela est observé au niveau des villes balnéaires, du fait d'une offre foisonnante.

A Tanger, bien que plusieurs agents immobiliers et promoteurs disent avoir reçu de nombreux MRE, ceux-ci en sont encore restés à l'étape de la prospection. «Nous avons été contactés par plusieurs acquéreurs potentiels qui ne se décident pas sur le moment et promettent de revenir d'ici la fin de l'année», indique Asma Larbi, gérante de New Real Estate Agency. La raison du blocage dans ces cas n'est pas le prix mais plutôt la mauvaise presse qui s'est développée autour de l'offre immobilière à Tanger et dans toute la région du nord d'ailleurs. «L'on sent vraiment beaucoup

d'appréhensions parmi la clientèle des MRE, alimentées par des mésaventures diverses englobant des avances non remboursées, des retards de livraisons, un faible niveau de qualité... De mauvaises expériences qui font tache d'huile du fait que les MRE échangent fortement entre eux», témoigne M^{me} Larbi. Au passage, cette méfiance a détourné depuis quelques années les acheteurs MRE de la vente sur plan dans tout le Maroc.

Dynamisme dans les villes petites et moyennes

Il n'empêche que dans la région de Tanger, certains promoteurs immobiliers tirent leur épingle du jeu avec des programmes disposant d'arguments pour intéresser la demande. A Assilah, par exemple, l'offre de biens immobiliers en première ligne de plage s'est bien écoulee durant cet été auprès d'acheteurs nationaux de maisons se-

condaires provenant des grandes villes, encouragés par des niveaux de prix encore raisonnables, selon les professionnels.

S'agissant de Casablanca et Rabat qui, jusqu'à il y a peu, étaient massivement investies par les MRE, portés sur le placement dans des habitations économiques de type R+1 ou des terrains, cette saison estivale aura été marquée par un calme plat. Dans ces conditions, la clientèle locale a pris le relais bien qu'elle ait pris l'habitude de reporter ses transactions à la rentrée, une fois passées les fluctuations de prix engendrées par la demande des MRE. «A Rabat, le marché a connu un dynamisme correct cet été animé par une clientèle déménageant de grandes villas vers des appartements de haut standing. A cela s'ajoutent de hauts cadres provenant de Casablanca ainsi que les retraités étrangers», explique Adil Rahmoune, directeur général d'Immo Clair Service. Mais si les MRE se sont montrés timorés dans les grandes villes, au niveau des centres émergents et de taille moyenne, tels que Béni Mellal, El Jadida, Skhirat, Berrechid, Khouribga ou encore Meknès, ils ont été beaucoup plus dynamiques. Ces marchés continuent en effet d'attirer une clientèle de ressortissants marocains désireux d'acheter un bien dans leur ville natale, sachant que son choix se porte quasi exclusivement sur le logement social ■