

Les promoteurs immobiliers ont perdu la confiance des MRE !

■ Annulations de transactions, attentisme malgré de fortes baisses de prix, positionnement à la vente plutôt qu'à l'achat..., le bilan de cette saison estivale est décevant ■ Tanger, Marrakech, Fès..., aucune ville n'est épargnée ■ Seuls les projets de la région Centre destinés au placement immobilier ou aux loisirs sont bien avancés dans leur réalisation ont pu convaincre cette clientèle.

Alors que la clientèle des MRE faisait invinciblement les bonnes affaires des promoteurs immobiliers durant l'été il y a encore quelques années, elle semble aujourd'hui bien plus difficile à convaincre. Le marché immobilier de Tanger, sans doute l'un des plus malmenés au niveau national, a perdu des acheteurs durant les mois de juillet et août plutôt que d'en gagner. «De nombreux acquéreurs MRE se sont désistés lors de cette saison estivale», rapporte Abdelhay Sbai, pionnier de la promotion immobilière à Tanger. «Il s'agit d'acheteurs ayant réservé ces derniers mois des logements sociaux sur plan durant des salons internationaux, en versant des avances à cet effet. Et à leur retour au Maroc, en constatant que les travaux n'avançaient pas au rythme promis, ils ont annulé leurs transactions et demandé la restitution de leurs arrhes», indique le professionnel.

Si les acquéreurs n'y réfléchissent pas à deux fois avant d'abandonner leur achat, c'est bien évidemment en raison des mésaventures vécues par de nombreux particuliers sur leurs opérations d'acquisition sur plan. Ces mauvaises expériences sont vécues dans plusieurs villes, elles ont particulièrement entamé la confiance des acheteurs envers les promoteurs à Tanger. Il est vrai que les professionnels de la ville qui font de fausses promesses pour appâter les clients lors des tournées commerciales internationales restent nombreux, selon les opérateurs. Signalons que dans ces cas de résiliation de contrat par l'acquéreur, le promoteur est en droit de réclamer une indemnité ne dépassant pas 10% du prix de vente comme le prévoit la loi 44-00 sur la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Tout comme



l'acquéreur est en droit de réclamer la même indemnité en cas de résiliation par le promoteur. «Les professionnels ne demandent néanmoins pas tous ce dédommagement», fait savoir un opérateur.

Suroffre dans le logement social

Si la mayonnaise n'a pas pris cet été, c'est aussi en raison d'une profusion d'offres sur le segment du logement social, qui est par ailleurs historiquement le plus prisé par les MRE, selon les professionnels. Une suroffre désoriente la clientèle. «Lorsqu'ils font le tour des très nombreux programmes proposés, les clients déboussolés décident simplement de reporter leur achat», détaille M. Sbai.

Pas d'éclaircie non plus cet été pour Marrakech où la situation a, au contraire, eu tendance à se gâter. L'offre avait pourtant des arguments. «Du fait de la situation de su-

roffre sur le marché, les prix au centre-ville se situent pour la plupart entre 11 000 et 13 000 DH le mètre carré», explique Noredine Belbachir, associé gérant de l'agence immobilière Marrakech Connexion. Il est même possible de trouver certains biens entre 9 000 et 10 000 DH, ceux-là mêmes pour lesquels on pouvait demander 15 000 DH/m² au plus haut du marché. Mais même à ces tarifs écrasés, les MRE ne se décident pas et se contentent de faire des offres sans conclure, regrettent les professionnels. Une situation avec laquelle les agents immobiliers et les promoteurs ont beaucoup de mal à composer étant donné que la clientèle des MRE intervenait toujours l'été pour compenser les niveaux d'activité de plus en plus décevants sur le reste de l'année. L'on s'attend néanmoins à ce que la clientèle locale, provenant notamment de Casablanca et Rabat, se montre plus sensible à ces baisses de prix dans les prochaines semaines.

Si les MRE se montrent toujours hésitants, c'est parce qu'ils anticipent des baisses de prix supplémentaires. Et certains spécialistes leur donnent raison. Du fait d'étrangers de plus en plus nombreux à quitter Marrakech en bradant leurs habitations, et des promoteurs immobiliers plus raisonnables, les prix sur les marchés du neuf et de la seconde main devraient encore baisser et les offres entre 9 000 et 10 000 DH/ m² devraient se généraliser, expliquent-ils. Parallèlement, le marché de la location à Marrakech s'est porté relativement mieux grâce aux MRE. «Cet été, nous avons pu placer en location saisonnière, essentiellement auprès d'une clientèle de MRE, la quarantaine d'appartements que nous avons en portefeuille», fait savoir le gérant de Marrakech Connexion. Mais comme l'on pourrait s'y attendre, les loyers sont orientés à la baisse du fait des prix

d'acquisition qui piquent du nez. Un appartement d'une quarantaine de mètres carrés descend actuellement jusqu'à 3 000 DH alors qu'en 2009 les prix pratiqués tournaient plutôt autour de 6 000 DH.

Même à Casablanca les MRE sont durs à convaincre

Pour le marché immobilier de Fès, la solution n'est pas venue non plus de l'afflux des MRE, loin de là. Plutôt que de donner un coup de pouce aux achats, cette clientèle concurrence les promoteurs immobiliers. Abdelhamid Mernissi, promoteur à Fès, explique que «depuis avril dernier, des MRE propriétaires de biens se positionnent pour la plupart à la vente. Et ils parviennent à capter facilement les acheteurs potentiels du fait que leurs biens sont localisés au centre-ville tandis que les logements neufs commercialisés par des développeurs sont situés pour la plupart en périphérie».

Dans tout cela, seule la région Centre parvient à tirer son épingle du jeu sans pour autant que la clientèle des MRE lui soit acquise. Ce sont spécifiquement les biens ouvrant des possibilités d'épargne dans l'immobilier et les produits de loisir qui ont la cote. Typiquement, «les programmes les plus recherchés sont ceux destinés aux vacances estivales, proches des plages, ou alors des projets avec piscines et espaces verts. Et peu importe pour la clientèle qu'ils se situent à Mohammédia, Bouznika ou Dar Bouazza», détaille Amal Rizlaine Benani, directeur délégué du groupe immobilier El Fal. Là encore, la confiance envers les promoteurs n'étant plus ce qu'elle était, seuls les projets déjà bien avancés, et donc donnant la possibilité à la clientèle d'évaluer les produits de visu, trouvent preneur ■

R.H.