

«Les MRE sont toujours intéressés par l'immobilier au Maroc»

■ Les principales villes à caractère économique et administratif n'ont pas affiché d'évolution des prix remarquable ■ Les MRE sont intéressés, à hauteur de 80%, par les logements de moyen standing.

■ Comment se comporte le marché immobilier en ce début d'année ?

Pour faire le parallèle avec 2015, je tiens à rappeler que la situation du marché était des plus léthargiques. Les transactions se faisaient au compte-gouttes et encore la demande n'était pas vraiment manifestée, nombre de promoteurs ont mis leurs projets en stand-by et les projets proposés sur le marché ne trouvaient pas preneurs. Mais, les prix ont réagi différemment d'une ville à l'autre face à cette situation. En effet, les principales villes à caractère économique et administratif n'ont pas affiché d'évolution remarquable des prix. Ils ont donc stagné sauf que certains propriétaires, souhaitant écouler leurs biens, ont concédé quelques baisses sur leur prix de vente. Mais ce n'est pas une tendance générale. Dans d'autres villes, par contre, et je fais là allusion à Tanger et Marrakech, ont été fortement touchées avec des prix qui se sont contractés entre 20% et 30%.

Cela dit, on estime que cette année s'annonce plutôt bien. La campagne agricole a été sauvée par les dernières pluies, la machine économique continue de tourner et le marché immobilier commence à se dynamiser, quoique très légèrement. Ce que l'on remarque actuellement, c'est que l'immobilier dans les petites villes affiche de meilleures réalisations que dans les grandes. A Salé et Témara, par exemple, plusieurs projets voient le jour et ils correspondent aux besoins et au budget de certains acquéreurs qui ne manquent pas de franchir le pas. Cette orientation vers les petites villes périphériques est comme une sorte d'obligation en raison du manque de projets ou de terrains fonciers mais aussi d'inaccessibilité, vu les prix exorbitants de certains quartiers.

■ Qu'en est-il des MRE ? Montrent-ils davantage d'intérêt que leurs concitoyens résidents au Maroc ?

Nos Marocains résidant à l'étranger sont toujours intéressés par l'immobilier au Maroc. Mais pour des raisons de crise économique qui s'étale toujours ou autres, ils préfèrent temporiser leurs achats. Ils adoptent ainsi le même comportement que les Marocains du Maroc, à savoir l'attentisme. Il faut savoir que les acquisitions de logement des MRE portent sur les projets de moyen standing à hauteur de 80%, voire plus. Ils sont plus intéressés par des biens immobiliers dans des villes touristiques pour des besoins de passer les vacances d'été notamment ou encore pour assurer la transmission à leurs descendants. Et de Tanger à Agadir, ils sont intéressés par toutes les villes qui composent le littoral.

■ Y a-t-il des nouveautés en ce début d'année pour le secteur ?

Absolument. D'abord, la loi sur la VEFA qui est mise en application avec tout son



Ahmed Amine Ouazzani Touhami

Président du Conseil national des notaires du Maroc

Il faut savoir que les acquisitions de logements des MRE portent sur les projets de moyen standing à hauteur de 80%, voire plus

«CE QUI CONSTITUE UNE GRANDE AVANCÉE POUR NOUS, C'EST LA SIGNATURE PROCHAINE D'UNE CONVENTION AVEC LE MINISTRE CHARGÉ DES MAROCAINS RÉSIDANT À L'ÉTRANGER ET DES AFFAIRES DE LA MIGRATION, ANIS BIROU, QUI CONCERNERA LES MRE ET ABORDERA UN CERTAIN NOMBRE DE PROBLÉMATIQUES»

lot de nouveautés mais de problèmes aussi. Je cite entre autres points, pas encore éclaircis, l'acte de réservation, le non-achèvement, la notion de rédacteur de l'acte... Ensuite, ce qui constitue une grande avancée pour nous, c'est la signature prochaine d'une convention avec le ministre chargé des Marocains résidant à l'étranger et des affaires de la migration, Anis Birou, qui concernera les MRE et abordera un certain nombre de problématiques. En ce sens, les projets exposés dans les salons internationaux par les promoteurs doivent être agréés par l'ordre des notaires.

Ce dernier donne son point de vue juridique sur tel ou tel projet pour montrer au consommateur l'étape dans laquelle se trouve le projet et les étapes franchies et autorisations obtenues (phase terminale, achèvement des travaux, attestation de conformité...). De cette façon, l'acquéreur potentiel serait en mesure de savoir s'il va acheter un bien fini, titré, en cours d'éclatement des titres, en VEFA... Ainsi, nous aurions

atteint notre objectif qui est celui de protéger les MRE dans leurs actes d'achats et les éclairer sur la nécessité de demander un certain nombre de documents qui attestent de l'activité du promoteur, des plans architecturaux, du cahier des charges..., mais aussi de les mettre en garde contre les risques encourus derrière l'achat précipité ou encore l'opportunité.

■ Au cours de votre activité, avez-vous relevé des problèmes récurrents auxquels sont confrontés les MRE lors de l'acquisition de leurs logements ?

Bien des problèmes existent entre les promoteurs et les acquéreurs. Ces derniers sont souvent déçus à cause du non-respect des engagements de certaines compagnies immobilières, qu'elles soient publiques ou privées. Je cite comme exemple le prix forfaitaire et non au m², fixé dans l'acte de réservation dans le cadre d'une VEFA, qui crée de nombreux conflits avec les deux parties, surtout si la superficie finale n'est pas conforme à celle qui a été précisée dans ledit acte. Hormis cela, un autre type de problèmes existe comme la finition, les délais d'achèvement, la non-conformité des plans d'architecture avec le bien livré. Et dans ce genre de situation, une part de responsabilité incombe à l'acquéreur et une autre à l'acquéreur également. Ce dernier ne prend pas le temps d'être conseillé, accompagné dans son acquisition, mis en garde contre les risques... Ce qui peut le confronter à des imposteurs qui ne respectent aucun de leurs engagements. Et dans le cas de la production d'un conflit, nous, notaires, essayons d'intervenir pour trouver une solution à l'amiable entre les deux parties. Autrement, l'unique voie qui lui reste c'est de recourir à la justice.

