

# L'ECONOMISTE



Entreprise Certifiée Qualité  
Système de Management de la Qualité  
certifié ISO 9001 version 2008 par  
BUREAU VERITAS MAROC

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION: ABDELMOUNAIM DILAMI



## Réussir son projet immobilier

- Prix du m<sup>2</sup> par quartier à Casablanca
- Les bonnes affaires de Marrakech
- Standing : cahier des charges par catégorie

### Les fiches Experts

- Acheter son logement en 2016
- Nouvelle loi sur la copropriété
- Du bon usage de la procuration
- Transmettre son patrimoine immobilier



L'Edito de Faïçal Tadlaoui

### Le foyer...

Le foyer, la lueur étroite de la lampe [...]  
La douceur de sentir la fin de la soirée [...]  
Oh ! Tout cela, mon rêve attendu le poursuit  
Sans relâche, à travers toutes les remises vaines  
Impatient des mois, furieux des semaines !

Si quelqu'un m'avait dit, il y a quelques années, que je me permettrais d'extraire quelques vers de Verlaine pour parler d'immobilier, j'aurais lancé à cette personne un regard plein d'incompréhension subtilement mêlé de moquerie assassine.

Aujourd'hui, beaucoup d'auditeurs me demandent comment nous arrivons à parler d'immobilier chaque semaine dans l'émission Les Experts Atlantic et ce depuis plus de 4 saisons. La réponse est simple: le droit à la propriété qui est

un droit constitutionnel et fondateur d'une nation est souvent mis à mal et cela se traduit de manière concrète à travers les centaines de dossiers et milliers de témoignages et questions relatives à l'acte d'achat d'un logement que nous recevons en direct : non-application de la VEFA, spoliations immobilières, retards de livraisons...

Dans les Experts, nous n'avons pas une dent contre les promoteurs, mais nous essayons, autant que faire se peut, et dans une démarche citoyenne, d'attirer l'attention de tous les acteurs de la filière immobilière, sur la nécessité d'assurer aux acquéreurs un accès serein à la propriété. Pour la majorité des Marocains, acheter un appartement ou une maison est un projet de vie, loin des considérations purement spéculatives. Un projet de vie, un foyer. C'est ce que vend un promoteur immobilier et rien d'autre...  
Le rêve de Verlaine...



# Face à une offre abondante,

■ Une baisse de 1,7% pour les appartements

■ Même tendance dans pratiquement toutes les villes

■ Les clients plus avertis cherchent des produits de meilleure qualité

LE marché de l'immobilier résidentiel est en pleine mutation. Et ce n'est pas juste une impression, mais un fait réel corroboré par les chiffres. Au 1er trimestre 2016, les prix ont reculé de 8,5% par rapport au dernier trimestre 2015. C'est le dernier indice des prix des actifs immobiliers de Bank Al-Maghrib (IPAI) qui vient le confirmer. De manière générale, les prix ont enregistré une baisse de l'ordre de 2% en glissement annuel. C'est le segment du résidentiel qui a le plus souffert, avec une baisse de l'ordre



A Casablanca, les prix ont légèrement diminué de près de 1%, avec une baisse de 1,7% pour les appartements et 3,2% pour les biens à usage professionnel (Ph. L'Economiste)

de 3,6%. En revanche, les prix des biens à usage professionnel ont augmenté de 2,1%. Cette tendance baissière des prix est enre-

gistrée dans les principales villes, à l'exception de Marrakech, Kénitra et El Jadida. Les transactions immobilières ont quasiment stagné à El Jadida, augmenté à Rabat, Kénitra et Fès et diminué dans les autres grandes villes. A Casablanca, les prix ont légèrement diminué de près de 1%, avec une baisse de 1,7% pour les appartements et 3,2% pour les biens à usage professionnel. Quant au nombre des transactions, il accuse une baisse de 7,3%, reflétant principalement la diminution de 13% des ventes d'appartements.

«Les banques doivent faire plus d'effort pour le financement et baisser leur taux d'intérêt pour booster le marché», préconise le promoteur.

Autre son de cloche auprès des agents immobiliers. «A Casablanca, l'ouverture de nouvelles zones immeubles s'est traduite par une offre plus abondante, impactant automatiquement les prix de ventes», explique Kamal Jouamaa, DG d'IGL Immo, une agence conseil en immobilier. C'est le cas dans des quartiers villas transformés récemment en zones R+5 ou plus, comme Anoual, l'Oasis... S'y ajoutent de nouveaux projets en dehors de la ville, notamment à Dar Bouazza, Bouskoura, CFC, Marina...

«L'offre de plus en plus prolifique, couplée à une demande de plus en plus rare, impacte forcément les prix de vente», poursuit l'expert en immobilier. Situation qu'il explique aussi par des clients plus avertis, qui cherchent des produits de meilleure qualité à des tarifs compétitifs.

Abondance de l'offre, faiblesse de la demande, foncier cher, banques frileuses... tous ces facteurs réunis font que les délais d'écoulement se rallongent, alors que la visibilité des promoteurs se réduit.

Justement, à la recherche d'un peu plus

## A vendre

### Villa de 523 m<sup>2</sup>

Rond Point Espace Porte d'Anfa  
Bvd Abdelkrim Khattabi, Casa

Cette cession est organisée par Appel à manifestation d'intérêt (Réf. : 01PV198) par la société Carré Immobilier

- Remise des plis : jusqu'au 14 juillet 2016
- Ouverture des plis : 15 juillet 2016

Le retrait du dossier d'appel à manifestation d'intérêt s'effectue à la société Carré Immobilier auprès de Marie-Hélène FAU joignable au **06.61.30.95.46** ou sur [mh.fau@carreimmobilier.ma](mailto:mh.fau@carreimmobilier.ma)

Adresse bureau :

1 Bvd Abdellatif Ben Kaddour  
Racine, Casablanca  
Tél. : 05 22 94 05 92



### C'est le moment d'acheter...

EST-CE donc le moment idéal pour acheter un logement ? Assurément, puisque les baisses enregistrées se traduisent par des opportunités à saisir dans la majorité des villes. De l'avis de plusieurs spécialistes de l'immobilier, les opportunités se multiplient dans le contexte actuel. A l'échelle nationale, il y a de fortes corrections qui sont de l'ordre de 10 à 40, voire 50%, selon les villes. Marrakech, Tanger, Fès, Kénitra, Témara... partout, il y a des révisions à la baisse, sinon une stabilisation. □

Certes, ces chiffres de la banque centrale ne sont que des indicateurs. Mais en l'absence d'un véritable observatoire des prix, professionnels et grand public doivent intégrer ce baromètre qui a la caution scientifique. Ceci dit, certains opérateurs émettent des réserves. Pour Rachid Khayatey, président du groupe immobilier KLK, l'IPAI est loin de refléter la réalité du marché. «Cet indice ne prend en compte que l'immobilier de seconde main et non le neuf», explique-t-il. Le promoteur refuse de parler de crise ou de baisse des prix. «Au contraire, nous avons remarqué une stabilité des prix au dernier semestre 2015 et 1er semestre 2016, avec même des hausses sur certaines zones», signale ce membre de la FNPI. Pour le patron de KLK, la production dépasse le taux d'absorption du marché, mais la marge des promoteurs reste si «minime» qu'il est difficile d'y rogner davantage.

de visibilité, les professionnels, mais aussi les acquéreurs et propriétaires, se tournent vers le référentiel des prix de l'immobilier de la DGI. Edité pour la 1re fois en 2015, le référentiel a été actualisé en février dernier. Une mise à jour très attendue, mais qui n'a pas apporté des changements majeures, selon les professionnels.

La version revue et corrigée contient de nouvelles zones ainsi qu'un système de pondération permettant de traiter les cas particuliers. Ce qui distingue les types de biens dans un même immeuble ou groupement d'habitations (Rez-de-chaussée, étages supérieurs, résidences sécurisées et non sécurisées...).

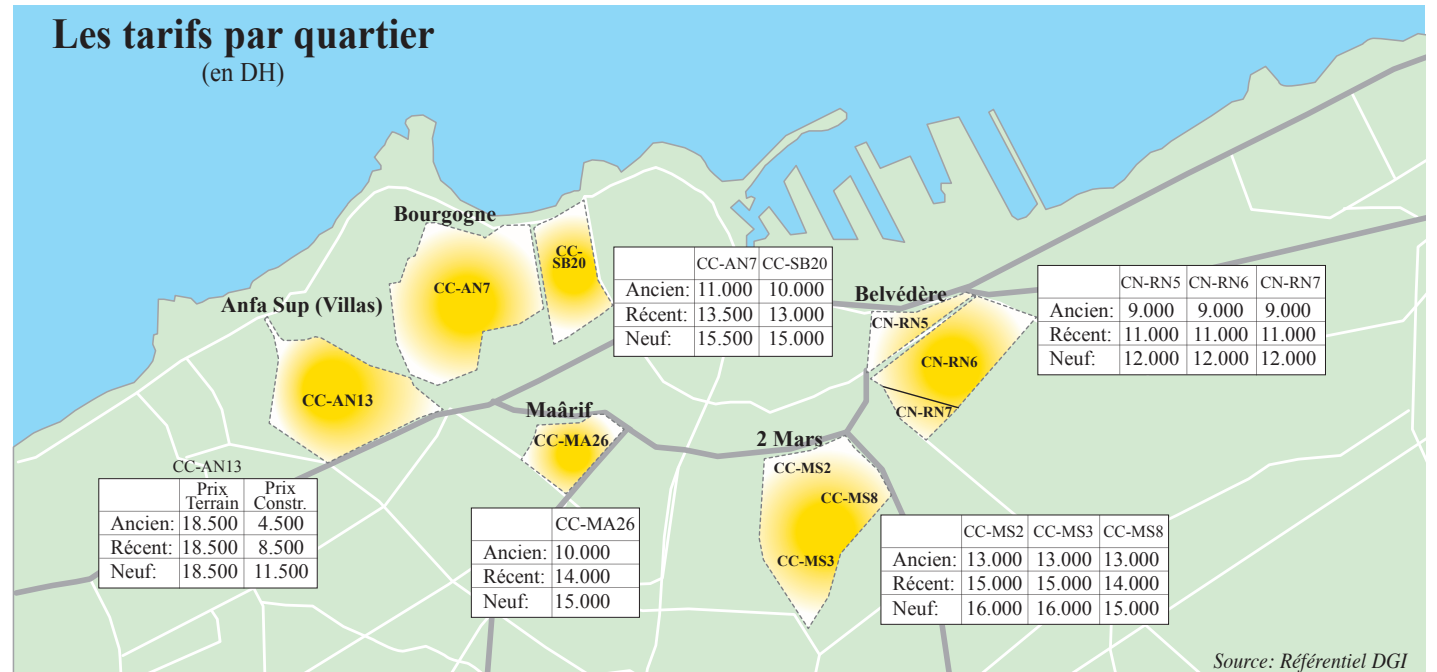
«On reste malheureusement sur sa faim quant au découpage des zones dans les quartiers centraux les plus convoités de Casablanca tels que Gauthier, Racine, Palmier, Bourgogne...», souligne Yassine Maaninou, DG de Web n Ko et expert en



# Casablanca réajuste ses prix

immobilier. A l'exception des zones de Aïn Chock et Dar Bouazza, un peu plus affinées dans la nouvelle version, le découpage reste pratiquement le même que l'année dernière, fait-il remarquer. Autre constat: les modifications ou les nouvelles entrées ne dépassent pas une centaine, sur un total de 3.000. «On remarque toutefois l'introduction pour la première fois de l'appartement économique dans le référentiel», tempère Maaninou. Cette mise à jour revient également sur les règles de calcul des prix en introduisant de nouveaux paramètres comme l'étage ou le nombre de façades. Autre nouveauté: lorsqu'un bien chevauche sur plusieurs zones, c'est le prix de la zone la plus cotée qui est pris en considération.

Mais sur le terrain, ce type de référentiel ne reflète pas forcément la réalité des prix. En croisant les fourchettes de prix des professionnels et celles du référentiel de la DGI, l'on peut constater quelques écarts. A titre d'exemple: le prix au mètre carré d'un appartement situé à Racine démarre à 17.000 DH (pour l'ancien), 20.000 DH pour le récent et 23.000 DH pour le neuf.



Le référentiel de la DGI ne reflète pas forcément la réalité des prix sur le terrain. En croisant les fourchettes de prix des professionnels et celles du référentiel, l'on peut constater quelques écarts

Alors que la grille d'un agent immobilier de la place situe les tarifs sur le même quartier entre 15.000 et 30.000 DH. Sur My Yousef, le référentiel estime le mètre carré dans

une fourchette allant de 14.000 DH/m<sup>2</sup> (ancien) à 18.000 DH/m<sup>2</sup> (neuf). Or, les prix du marché varient entre 10.000 et 22.000 DH/m<sup>2</sup> pour le même quartier. Pour Gauthier,

les prix du marché coïncident avec ceux du référentiel: allant de 14.000 à 15.000 DH/m<sup>2</sup> (ancien) à 22.000 pour le neuf. □

Aziza EL AFFAS



**Hadaik Rabii**

*Votre villa de rêve*  
**À DAR BOUAZZA**



6

à partir de

**6 MMDH**



**SOCIETE IFSSATE LILOMRANE S.A.R.L. & CONSORTS GHAFIR**  
Société de Promotion Immobilière

Promoteurs de qualité et bâtisseurs de marque de confiance

06 64 030 030 - 06 61 525 851  
www.hadaikrabii.com  
serviceclientele@hadaikrabii.com





Avec Faïçal Tadlaoui  
et Les Experts Atlantic



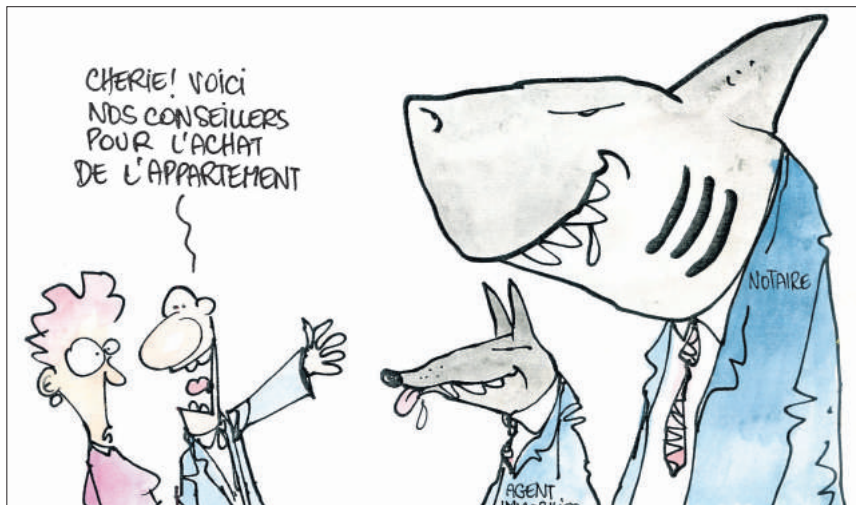
# Comment acheter son logement en 2016?

Vous conviendrez que les promoteurs immobiliers ont la larme facile lorsque le marché se tasse, et qu'au lieu de parler de correction, ils dégagent rapidement le terme de « crise ». Les transactions baissent oui, mais les prix ne baissent pas ou alors très peu. Des prix qui semblent s'être vissés pour l'éternité aux sommets sur lesquels la bulle des années 2000 les avait propulsés. Tout le monde veut être propriétaire de son logement, mais comment et à quel prix?

F.Tadlaoui

## Le référentiel des prix de la DGI: comment ça fonctionne et quel impact?

Le but de ce référentiel des prix de l'immobilier, dicit le document officiel du ministère, je cite « d'aller vers une relation de partenariat et de confiance avec le contribuable ». La Direction Générale des impôts a donc élaboré un référentiel de prix très précis suivant les quartiers et les arrondissements des villes concernées, qui serviront de base pour le calcul des droits et des taxes. Cela a apporté une objectivité supplémentaire de l'administration fiscale par rapport aux transactions immobilière. Avant, quand quelqu'un vendait un terrain ou un bien immobilier, l'administration se permettait de redresser de façon un peu aléatoire le vendeur et l'acheteur, parce que quasiment à chaque fois, on les soupçonnait d'avoir dissimulé une partie de la transaction. Il y avait cette suspicion à chaque fois, à tort ou à raison. Théoriquement, avec ce référentiel, c'est fini! Une règle a été créée avec des prix affichés par zone. Et si vous ne respectez pas ce référentiel, sans raison, parce qu'on peut avoir des raisons de ne pas le respecter, un appartement trop ancien, trop dégradé, c'est là que vous risquez d'être redressé. Mais attention, ce n'est qu'un barème et vous pourrez toujours aller discuter



avec la DGI ou aller devant la juridiction appropriée pour contester le prix qui est indiqué sur ce barème.

L'aspect positif de tout ça, c'est que l'on dispose enfin d'un indicateur précis des prix, sur lesquels va se baser l'administration. Avant, on était dans le flou total.

Maintenant, on remarque quand même que les

## Bien choisir son appartement ou sa villa

L'acte d'achat d'un bien immobilier est un acte important qui engage sur plusieurs années, c'est parfois l'achat d'une vie. Il est donc primordial d'y apporter la plus grande attention.

Tout d'abord, il est souhaitable de bien connaître son budget (son mode de financement, son capital disponible et sa capacité d'endettement) et ses besoins présents et futurs, car vous partez pour un projet de vie de 5 à 20 années et donc bien des choses peuvent évoluer telle l'arrivée d'enfants.

Ensuite, il est souhaitable d'être accompagné par un professionnel qui vous conseillera dans votre recherche, méthodique et organisée, et qui doit vous apporter les informations nécessaires à votre prise de décision.

Les visites doivent se faire sans vous presser et si possible 3 ou 4 fois à différentes heures de la journée. La visite doit être faite du sous-sol à la terrasse. Prenez connaissance du coût des charges, des travaux effectués et ceux à prévoir et dans le cadre de copropriété, demandez le montant des arriérés de charges dû aux copropriétaires indécents. Néanmoins, ne vous cantonnez pas qu'à la visite du bien, visitez plus largement la copropriété et le quartier pour éviter toute surprise future.

prix dans certains quartiers sont un peu élevés, et parfois d'autres sous-évalués. D'ailleurs, le principal reproche que nous entendons à l'égard de ce référentiel concerne l'élaboration de prix. Quelle a été la méthodologie mise en place pour calculer tous ces prix? Chaque bien immobilier est unique, cela a-t-il été pris en compte? Donc le barème c'est bien, il fixe des règles qui valent pour tout le monde. Aujourd'hui, il est dans sa deuxième année et il y a déjà eu de nombreux ajustements de prix.

## L'avis de l'expert

### William Simoncelli DG de Carré Immobilier

Plantons le décor et posons la grande question que tout le monde attend « Sommes-nous en crise ? ». Bien sûr, nous n'avons pas tous la même analyse de la situation.



Pour certains « Tout va bien », mais dans les faits, ça n'est pas si simple, il suffit de lire la presse. Pour d'autres, « Ça va à peu près », le marché a changé, il faut le comprendre et surtout s'adapter.

Alors, l'immobilier est-il en crise au Maroc? Commençons d'abord par quelques chiffres récents provenant des études trimestrielles de Bank Al Maghrib et de Statimmo Maroc.

Au niveau national, les prix ont enregistré une baisse de 2% en glissement annuel, mais sont restés stables entre le 4<sup>ème</sup> trimestre 2015 et le 1<sup>er</sup> trimestre 2016. Cette baisse des prix concerne essentiellement le résidentiel (-3,6%) et plus précisément les appartements (-4,8%), alors que les villas voient leurs prix bonifiés de +2,7%.

Pour ce qu'y est du nombre de transactions, elles baissent (-1,1%) en glissement annuel, mais chutent (-8,5%) entre le 4<sup>ème</sup> trimestre 2015 et le 1<sup>er</sup> trimestre 2016, tirées vers le bas par les appartements (-12,8%) et les bureaux (-14,9%). C'est beaucoup.

Si on regarde maintenant au niveau local, on constate une baisse des prix dans les principales villes, à l'exception de Marrakech (+3,1%), Kénitra (+1,8%) et El Jadida (+1,4%). Les villes décrochant le plus étant Meknès (-2,6%) et Rabat (-2,1%).

Alors, le marché de l'immobilier est-il en crise? Ce qui est certain, c'est qu'il manque de dynamisme, ça on l'a tous remarqué, mais il s'est peut-être finalement ajusté à la réalité. La demande existe, les acquéreurs veulent acheter mais leur capacité d'endettement a été réduite, donc il faut trouver des solutions pour répondre à cette demande. La société marocaine a changé, le besoin a changé. En résumé, les acheteurs sont beaucoup plus près de leurs sous qu'avant et ils veulent un investissement raisonné! On ne peut pas le leur reprocher.

## Question d'auditeur aux Experts Atlantic radio

Un agent immobilier m'a demandé une somme astronomique lors de l'achat de ma maison, les honoraires sont-ils réglementés?

Les honoraires des agents immobiliers sont libres au Maroc et la profession est régie par la loi de janvier 1945 sur les agents d'affaires qui ne prévoit aucune disposition sur les compétences requises et les responsabilités de l'agent immobilier dans l'exercice de son métier.

Par conséquent, pour prévenir tout malentendu ou débordement, je conseille à tout acquéreur de définir par avance et de s'accorder par écrit avec son conseil, sur le montant des honoraires dû en cas de réalisation de la transaction.





# Ces nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation

■ Bouskoura, Tamaris, Dar Bouazza, Sidi Rahal, Zenata... la grosse tentation du périurbain

■ Les prix se réajustent pour s'adapter à la demande des primo-acquéreurs

■ Tous les standings sont servis: 1 million de DH en moyenne pour une fourchette au m<sup>2</sup> de 8.000 à 17.000 DH

ACHETER au centre-ville serait-il devenu un réflexe désuet? Parties pour abriter le gros de l'offre résidentielle de l'assiette foncière casablancaise, elles se transforment de plus en plus en option de choix pour les premières acquisitions. Ces zones, elles s'appellent Bouskoura, Dar Bouazza, Tamaris ou encore Zenata. Une congestion au centre-ville et des niveaux de pricing particulièrement élevés dans les zones les plus cotées de la capitale économique, malgré une chute ces derniers mois, font le succès de ces nouvelles zones ouvertes au résidentiel. De plus, la diversité de standing des biens, combinée à de bons rapports qualité-prix, poussent les primo-acquéreurs et la clientèle du résidentiel à se tourner de plus en plus vers ces territoires périurbains. Le pricing a justement pendant longtemps été le clou de cette attractivité, malgré la diversité de



Maquette de Bouskoura Golf City. Nichés au milieu de la forêt, de nouveaux concepts, alliant living, resort et loisirs, émergent à 20 minutes du cœur de la métropole (Source: L'Economiste)

l'offre portée par les nouveaux opérateurs majeurs du résidentiel (Garan, TGCC, Saham Immobilier, KLK...).

«Ce segment s'est essoufflé mais il n'est pas mort et reprend depuis que les prix se sont ajustés», explique un responsable chez le réseau marocain d'agences immobilières Capital Foncier. «Une maison secondaire doit être moins chère qu'une maison principale, qu'elle soit neuve ou en seconde main. Ce principe de base se vérifie désormais aujourd'hui», précise ce spécialiste. Sur la plateforme foncière casablancaise, le gros de la nouvelle offre est concentré sur le balnéaire, en l'occurrence Dar Bouazza, Tamaris, Sidi Rahal... Le prix moyen des biens,

essentiellement du neuf, localisés dans ces zones, est dans un budget inférieur à 100.000 euros pour les MRE ou 1 million de DH pour les locaux. Pour une formulation au mètre carré, les superficies s'échangent dans une fourchette allant de 8.000 à 11.000 DH, en fonction évidemment du standing, de la finition du bien et de l'emplacement foncier. Au-delà, se situe une tranche qui monte en gamme (luxe) et qui oscille entre 12.000 et 17.000 DH/m<sup>2</sup>. «Le pricing est désormais plus raisonnable. Il est devenu attractif même pour les premières acquisitions. La tentation est que les Marocains vivant à l'étranger ont aussi une nette préférence pour du balnéaire avec animation et

piscine tout en restant proche des grandes villes telles que Casablanca», commente un opérateur.

Chez un autre gros promoteur, l'on parle plutôt d'un retour à une logique des prix qui devrait relancer la demande. Le segment des résidences secondaires est caractérisé depuis 2 ans par une baisse du rythme de commercialisation et par une baisse des prix dans certaines régions dont Casablanca. La multiplication des offres sur le marché et une demande encore atone en sont les principaux facteurs. A terme,

plusieurs observateurs s'accordent à dire que le succès des nouvelles zones casablancaises d'habitat resteront très sen-

## Ces atouts qui séduisent

L'OFFRE casablancaise du résidentiel secondaire reste dominée par le balnéaire. En dépit d'un pricing relativement élevé par rapport à l'hinterland, le littoral présente beaucoup d'avantages liés notamment au cadre de vie, au bien-être, proximité de la forêt ou plages... Peu considéré dans la décision d'achat il n'y a pas longtemps, ce type de produit a fini d'intégrer les nouvelles tendances de consommation des biens d'habitat qui ont en effet fortement évolué ces dernières années. La cogestion urbaine dans les zones à forte densité au centre-ville casablancais, et le niveau de prix appliqués sur les segments du moyen et haut standing, y sont pour beaucoup. A cela s'ajoutent des connectivités routières de plus en plus importantes entre les nouvelles zones d'habitat périurbaines et le centre d'affaires. Par ailleurs, les experts s'accordent sur le fait que l'acquéreur marocain a une relation spéciale avec la plage: les projets balnéaires bien positionnés resteront donc toujours les plus sollicités. «L'axe Casablanca-Rabat, qui dispose d'un fort pouvoir d'achat, nous paraît le mieux loti», explique un opérateur. □

sibles au prix de vente appliqué au mètre carré. S'y ajoutent aussi des facteurs liés au respect des engagements de livraison des projets neufs, le cahier des charges, la qualité des finitions, le choix des matériaux... □



Le balnéaire est un atout de séduction massive. Le segment concentre le gros de l'offre sur le résidentiel secondaire. Rien n'écarte que les primos-acquéreurs se laissent aussi tenter (Ph. L'Economiste)

Safall FALL





Avec Faïçal Tadmouy  
et Les Experts Atlantic



# Nouvelle loi sur la copropriété: Qu'est-ce que ça change?

Imaginez que vous sortiez chez vous un matin et que vous tombiez nez à nez avec un mur fraîchement construit par votre voisin de palier qui a décidé dans une architecturale et crépusculaire fulgurance d'élargir son vestibule en empiétant sur le palier, partie commune par définition. Vous devez sûrement vous dire que cela sort d'une imagination débordante? Et bien non, ce cas nous a bien été soumis en direct dans les Experts et a marqué nos esprits. La loi sur la co-propriété a changé, mais les co-propriétaires eux ne changent pas...

F.Tadmouy

## Nouvelle loi sur la copropriété: pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué?

Pour les praticiens que sont les syndicats, l'éléphant a accouché d'une souris, et de quelle souris!

En dehors de nombreuses carences de la Loi 18-00, qui demeurent et sur lesquelles nous ne reviendrons pas, voici dans l'état actuel de nos compréhensions et interprétations de praticiens, les plus et les moins de cette nouvelle Loi 106-12 :

### - Les plus

- La prescription des créances du syndicat a été repoussée à 5 ans au lieu de 2 ;
- L'extension des dispositions de la loi à la copropriété horizontale (villas) ;
- Le mandat d'ester en justice du syndicat est désormais acquis de fait et ne requiert plus une résolution de l'AG;
- L'obligation du syndicat de respecter une procédure et le formalisme de la convocation ;
- L'obligation du syndicat d'observer un délai de convocation d'au moins 15 jours avant la date de l'AG ;
- L'obligation du syndicat de communiquer l'information financière des comptes du syndicat et notamment la mise à disposition des comptes et des budgets à approuver, au moins 15 jours avant l'AG annuelle;
- La consécration du rôle du syndicat adjoint.

Dans le cas d'une démission du syndicat adjoint, l'obligation de convoquer une AG pour désigner un nouveau syndicat adjoint.

- La possibilité de prendre des résolutions à la majorité relative des copropriétaires présents ou représentés en matière d'aménagements

en faveur des personnes handicapées ;

- L'obligation de mettre en conformité, dans un délai d'un an, le règlement de copropriété. Cette disposition devrait permettre d'harmoniser le cadre juridique de toutes nos résidences. Gageons que les autorités concernées y veilleront.

### - Les moins

- La tenue de l'AG dans un lieu se situant obligatoirement dans le périmètre de la commune dans laquelle se trouve la copropriété.
- L'extension des dispositions à la copropriété progressive (programmes livrés par tranches). Dans les grandes résidences, ou celles ne disposant pas de lieu de réunion, nous sommes souvent amenés à louer des salles, notamment dans des hôtels. Cette nouvelle contrainte va être très limitative.
- La limitation des quote-parts du promoteur à 50% au plus.

De fait, dès la 1<sup>ère</sup> vente, il sera impossible de prendre des résolutions nécessitant les majorités fortes, comme la désignation du syndicat. Ce qui en soit met déjà en péril la gestion de centaines de résidences !

La pratique de la gestion des copropriétés n'a pas pu, réellement, mettre suffisamment à l'épreuve les dispositions de la Loi 18-00 pour que, après 13 années de bons et loyaux services, et tout compte fait de bien timides expériences, elle soit reliftée (modifiée et complétée), de la sorte, par une Loi 106-12 (en vigueur depuis le 16 mai 2016) ; nouvelle mouture peu ambitieuse qui, à première vue des Syndicats professionnels (membres de la CNSC, Chambre Nationale des Syndicats de Copropriétés), pose dans la pratique plus de problèmes qu'elle ne propose d'améliorations.

- La désignation du syndicat et de son adjoint nécessite la majorité des 3/4 de l'ensemble des copropriétaires et non pas seulement des présents ou représentés.
- De même pour la souscription d'une assurance multirisque alors qu'elle devrait être obligatoire ?
- Le droit de présence aux AG aux seuls copropriétaires à jour de leurs cotisations.

Il y a déjà là matière à dénoncer une anti-constitutionnalité de cette disposition, par certains, tant ils l'interprètent comme une dissolution même de l'indivision!

- La simple déclaration aux autorités locales (approche administrative et sécuritaire) alors que le fond de dossier de la copropriété est enregistré à l'origine à la Conservation Foncière.

## L'avis de l'expert

### M. Jibryl Naciri Président de la Chambre Nationale des Syndicats de Copropriétés



La pratique de la gestion des copropriétés n'a pas pu, réellement, mettre suffisamment à l'épreuve les dispositions de la Loi 18-00 pour que, après 13 années de bons et loyaux services, et tout compte fait de bien timides expériences, elle soit reliftée (modifiée et complétée), de la sorte, par une Loi 106-12 (en vigueur depuis le 16 mai 2016) ; nouvelle mouture peu ambitieuse qui, à première vue des Syndicats professionnels (membres de la CNSC, Chambre Nationale des Syndicats de Copropriétés), pose dans la pratique plus de problèmes qu'elle ne propose d'améliorations.

## A quoi faire attention lorsque l'on constitue son syndicat?

Avant tout, s'assurer évidemment qu'on est sous un régime de copropriété à savoir que les parties communes de la résidence sont bien dans l'indivision.

Ensuite, si c'est le cas, qu'il existe bien un Règlement de copropriété qui régit justement l'administration et la conservation des ces parties communes.

Cette notion de constitution n'en finit pas d'être un écueil pour toutes les copropriétés que l'on veut mettre en vie. En fait le Syndicat des copropriétaires existe de fait et de plein droit dès lors qu'une première vente définitive est concrétisée.

Par suite, c'est à la 1<sup>ère</sup> AG que revient l'obligation de désigner le syndicat de la copropriété. C'est le seul acte de "constitution"

Dans la partie Règles (Généralement le Titre III du RC), s'assurer qu'il n'y a pas de dispositions spécifiques à la résidence pour la désignation du Syndicat.

Enfin, le syndicat désigné, copropriétaire bénévole ou professionnel externe, aura pour mandat d'exécuter toutes les missions édictées par la Loi et celles éventuellement confiées par l'AG.

Outre le Règlement de copropriété, le PV de la première AG (il en sera de même pour les suivants), organisant le syndicat, constituera le document de référence légitimant les prérogatives du Syndicat.

Attention, la nouvelle Loi 106-12 exige la déclaration des instances représentatives aux autorités locales ; une copie certifiée conforme du PV d'AG devra leur être transmise.

## Question d'auditeur aux Experts Atlantic radio



Maître Anibar, avocat au  
barreau de Casablanca

**Bachir de Casablanca: Je suis syndic de mon immeuble où il y a 12 appartements. Sur les 12, il y en a 5 qui ont décidé de ne pas payer les charges de syndic pour l'entretien de l'immeuble, quels sont les recours? Comment les obliger à payer?**

La loi a changé mais le chapitre lié au recouvrement n'a pas changé. Pour la récupération des cotisations de syndic qui ont pour objet l'entretien des parties communes d'une copropriété, on ne parle pas d'une action au fond. La nouvelle loi a confirmé la procédure d'action en référé (rapide) qui est très simple: adressez une mise en demeure mentionnant un délai de 30 jours au-delà duquel, en cas de non-règlement des arriérés de cotisations dues, cette mise en demeure prend la qualité d'une ordonnance judiciaire. Le juge des référés adresse une injonction de payer à effet immédiat. Grande nouveauté dans la loi : le délai de prescription pour la récupération des cotisations est passé de 2 ans à 5 ans.



# Rabat: Tendance à la stabilisation du mètre carré

■ **Les quartiers Agdal, Hay Ryad et Hassan... les plus prisés**

■ **Forte attractivité sur Témara, Kénitra, Salé...**

À l'instar des autres régions, la reprise du marché de l'immobilier est toujours attendue au niveau des différentes villes de l'agglomération de Rabat, à l'exception du logement social qui continue de drainer bon an mal an la clientèle. La tendance est à la stabilisation des prix avec une légère hausse dans les zones prisées. Ainsi, pour Hay Ryad, les prix des appartements varient entre 18.000 et 22.000 DH le mètre carré. Pour le haut Agdal, il faut tabler sur un prix moyen de 23.000 DH le mètre carré et un peu



A Hay Ryad, les prix des appartements varient entre 18.000 et 22.000 DH le mètre carré. Pour le haut Agdal, il faut tabler sur un prix moyen de 23.000 DH le mètre carré et un peu moins, soit près de 21.000 DH, dans le bas Agdal (Ph. L'Economiste)

moins, soit près de 21.000 DH, dans le bas Agdal. C'est presque le même niveau de prix demandé pour un appartement situé à Hassan. Pour ceux qui cherchent des appartements à des prix plus intéressants, il faut voir du côté des quartiers de l'Océan (près de 13.000 DH le mètre carré) ou Hay Nahda (14.000 DH). Globalement, à Rabat, «les prix se maintiennent avec une légère augmentation à cause de la rareté du foncier dans la capitale», explique un spécialiste de l'immobilier. Dans les autres villes de l'agglomération, le prix est relativement élevé à Témara notamment dans certains quartiers comme celui de Wifaq où le prix dépasse 10.000 DH le mètre

carré. Pour le reste de la ville, on peut facilement trouver un appartement à partir de 6.000 DH le mètre carré. L'attractivité de la ville de Témara s'explique notamment par la fluidité de la circulation grâce au raccordement de certains de ses quartiers à l'autoroute Rabat-Casablanca. Par contre à Salé, le problème de la mobilité et du transport reste sérieusement posé. Pour échapper


à ce problème de transport, plusieurs familles préfèrent s'installer à Kénitra. Le chef-lieu du Gharb dispose encore d'une offre d'appartements haut standing à des prix à partir de 9.000 DH le mètre carré.


Face à la morosité qui secoue le marché de l'immobilier, un regain de dynamisme s'installe avec une forte demande pour les logements sociaux

à 250.000 DH. Une fois le promoteur a obtenu l'autorisation de construire à Témara, les 400 appartements composant son projet se sont écoulés comme des petits pains, avance un élu de cette ville. □


N.E.A.


Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com











CE RAMADAN,  
CÉLÉBREZ  
UN STYLE DE VIE  
UNIQUE.

Idéalement situé à quelques pas de la plage et de la nouvelle gare LGV, **Tanger City Center** est une offre immobilière intégrée, composée d'appartements haut standing aux multiples superficies et orientations, au sein d'un projet avant-gardiste qui regroupe le premier centre commercial de la ville avec le premier cinéma Mégarama, deux hôtels Hilton 4 et 5 étoiles et un business center moderne et fonctionnel.

**Tanger City Center... pour un style de vie unique.**

UN PROJET  
**INVERAVANTE**

**+212 539 30 11 11**  
www.tangercitycenter.com



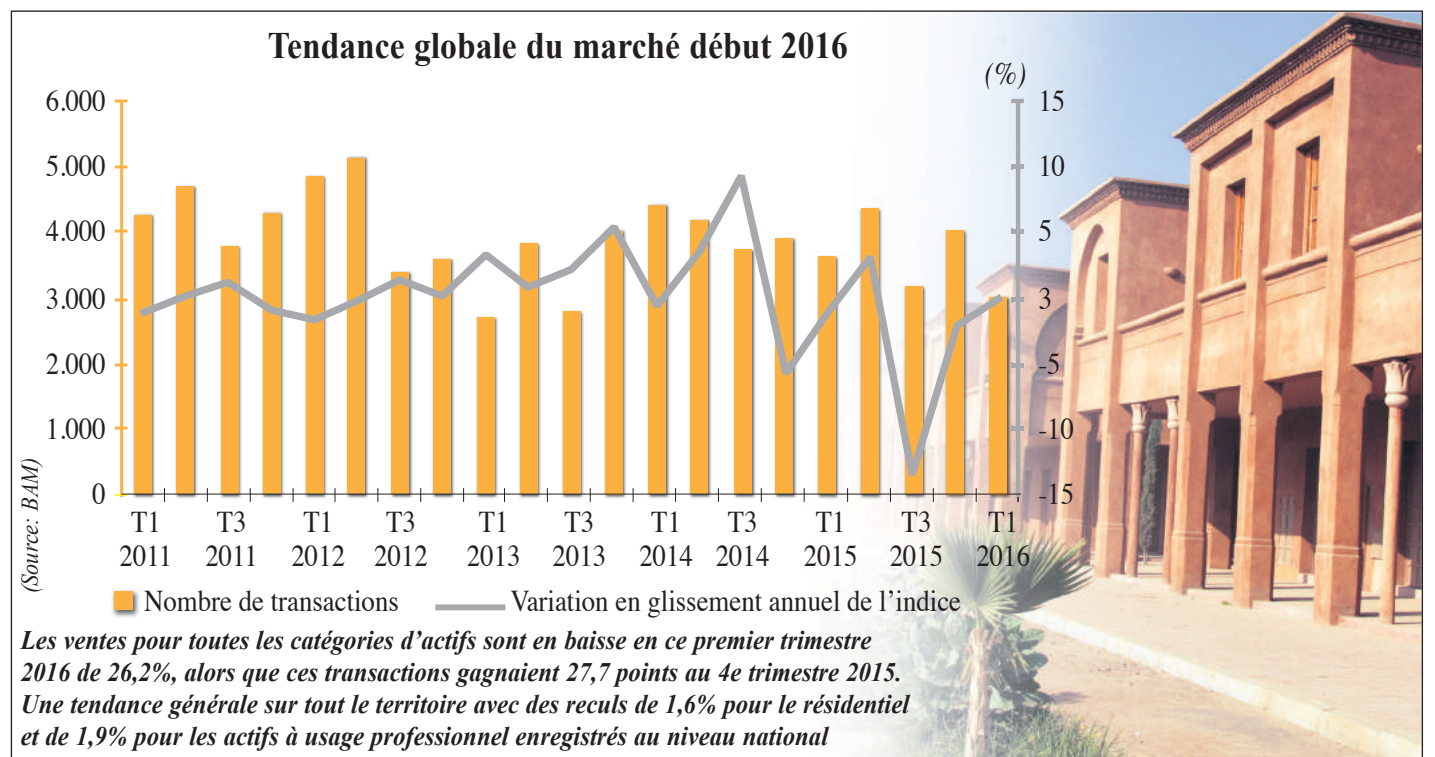
# Les bonnes affaires de Marrakech

■ Période propice pour acquérir un bien

■ Appartements et maisons en baisse

■ Mais le foncier est en hausse

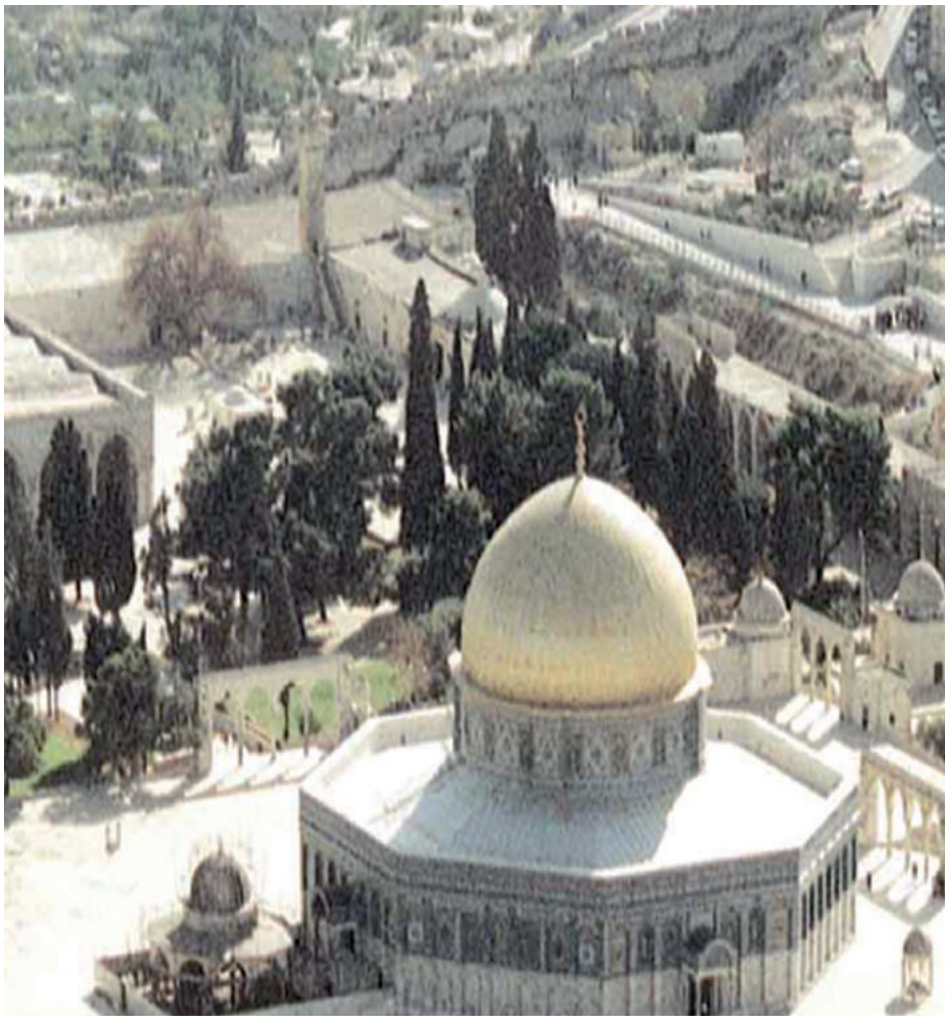
IL faut de la subtilité pour aborder la santé de l'immobilier à Marrakech comme ailleurs. De l'avis général des professionnels, difficile de faire un bilan global, trop dépendant de la variété des produits. Mais si l'on parle de tendance générale du marché immobilier au cours du 1er trimestre 2016, Bank Al-Maghrib offre un panorama plutôt stable des tarifs par rapport au dernier trimestre 2015. Les appartements par exemple n'ont perdu qu'un tout petit point de leur valeur, alors que les maisons ont, quant à elles, baissé de 6,9%. C'est le moment d'acheter dans la ville ocre! Quant au foncier, il a augmenté ce trimestre de 5,4% et de 7,1% pour



les locaux commerciaux. Des moyennes. Pour être plus précis, l'offre et la demande restent maîtres des valeurs pratiquées. Question de logique. Avec de plus en plus de produits à vendre et de

moins en moins d'acheteurs, facile dans ces conditions de faire baisser les prix lors des transactions. L'eldorado d'hier pour les étrangers a quelque peu perdu de sa superbe, comme le confirme Antoine Gandin de l'agence Marrakech Realty, sur le terrain depuis 15 ans. «Les acheteurs étrangers aujourd'hui prennent leur temps, et préfèrent souvent rester une année en location à Mar-

où les prix ne bougent pas puisque ce sont les valeurs sûres plébiscitées par les acheteurs. L'offre s'étouffant dans la ville nouvelle avec la construction de nouveaux immeubles en reprise après des années d'arrêt. Du côté de la Palmeraie, la clientèle n'y trouve pas les prix attractifs espérés. Le choix oscille en majorité entre les immenses villas très anciennes, dont le réel intérêt est le



الموقع الإلكتروني الجديد  
لوكالة بيت مال القدس الشريف

[www.bmaq.org](http://www.bmaq.org)

يفتح لكم أبواب القدس ويعرفكم على أوضاعها ويقدم لكم كل ما تحتاجونه من معلومات عن الوكالة وعن كيفية مساعدة القدس وأهلها. بترعكم لفائدة الوكالة تساهمون في بناء مدرسة وتجهيز مستشفى وتوفير السكن للمحتاجين ومساعدة الفقراء والتكفل باليتام.

للمزيد من المعلومات إتصلوا بالرقم الأخضر

0800000005

الوكالة بالبحان

## Le référentiel des prix de la DGI

LA Direction générale des impôts propose un outil en ligne qui offre un découpage par types de biens et zones géographiques, utile pour les besoins de calcul des droits et taxes. Si ce manuel a l'avantage de clarifier le marché, son point faible est de ne pas prendre en compte les travaux de rénovation et d'équipement du bien. Deux appartements dans une même rue ayant la même estimation, alors que l'un d'eux a été peut être refait à neuf, équipé de la climatisation, du chauffage ou du solaire, sans que cela lui apporte une valeur ajoutée. Pour autant, ces prix moyens oscillent entre 11.000 DH le m<sup>2</sup> pour un appartement neuf situé à Guéliz en centre-ville, 14.500 DH à l'Agdal pour un bien neuf sécurisé, c'est-à-dire situé dans un projet immobilier fermé, et 17.000 DH pour un appartement neuf et sécurisé dans la Palmeraie. Pour le foncier, le référentiel estime le prix du terrain pour une villa à Guéliz à 5.500 DH le m<sup>2</sup>, alors que sur le boulevard Mohammed V, en plein centre-ville, le terrain nu destiné à une zone d'immeuble est affiché à 16.000 DH/m<sup>2</sup>. □

rakech avant de se lancer dans l'achat. A savoir aussi que beaucoup d'entre eux passent par des prêts». La folie du riad s'apaise avec des prix en médina qui connaissent des baisses régulières, révisés au moins deux fois dans l'année. «Des riads, qui se vendaient à 400.000 euros, sont cédés aujourd'hui à 250.000 tant l'offre est importante. L'acheteur négocie logiquement à son avantage puisque l'on trouve de nombreux riads rénovés à vendre», explique l'agent immobilier. Dans la vieille ville, les prix au mètre carré varient ainsi, suivant leur situation, entre 5.000 et 10.000 DH.

En ville, les meilleurs quartiers restent l'Hivernage, Guéliz et Majorelle

terrain, et des produits de luxe à 2 ou 3 millions d'euros minimum. Reste la promotion immobilière qui, elle aussi, varie en fonction de l'offre et de la demande. Il n'y a qu'à se balader en ville pour voir les projets de complexes de villas ou d'appartements pousser comme des champignons. Alors si le promoteur a réussi à écouler une grande partie de ses lots, les prix eux restent stables, mais au-dessus de 60% d'invendus, les tarifs s'écroulent forcément, même si le milieu reste frileux à le confirmer. □

Stéphanie JACOB

Pour réagir à cet article:  
[courrier@leconomiste.com](mailto:courrier@leconomiste.com)





Avec Faïçal Tadlaoui  
et Les Experts Atlantic

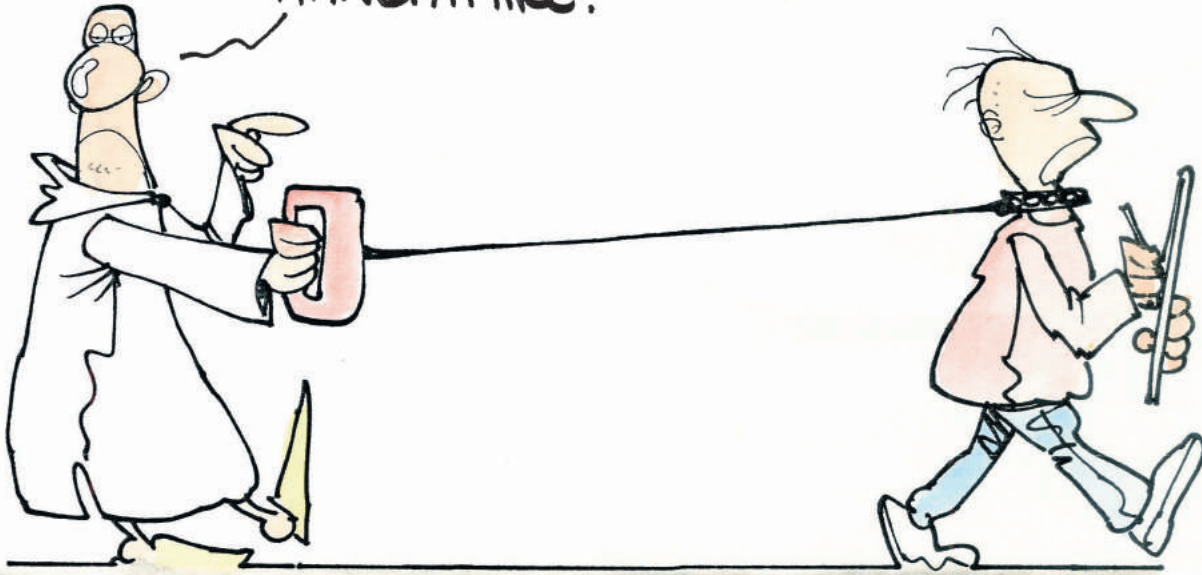


# La procuration immobilière : Attention danger !

Nous avons eu l'occasion de traiter à maintes reprises de ce sujet dans les Experts, et pour cause, les fausses procurations sont en grande partie à l'origine des scandales de spoliations immobilières qui continuent de défrayer la chronique régulièrement. Loin de nous l'idée de stigmatiser cet acte qui permet à nombre de personnes de faire gérer leurs affaires immobilières à distance, cependant, pour l'utiliser en toute quiétude mieux vaut avoir quelques ficelles bien solides...

F.Tadlaoui

JE PREFERE RESTER  
PRUDENT AVEC MON  
MANDATAIRE!



## Procuration notariée : Une solution pour plus de sécurité ?

Le fait d'exiger une procuration établie par et devant notaire permet au mandant et au mandataire d'être avisés des responsabilités et des conséquences souvent lourdes qui découlent de cet acte.

La rédaction en soi de la procuration est souvent un problème. Une rédaction notariée permettrait d'éviter toute équivoque à un transfert de responsabilité qui ne doit souffrir d'aucune interprétation.

Le principal danger de la procuration est qu'elle ne fait l'objet d'aucune inscription dans aucun registre. D'où l'impossibilité pour un acheteur

ou un vendeur de s'assurer de la validité du document en cas de révocation du mandataire par exemple.

## A quoi faire attention lorsque l'on donne procuration à une tierce personne ?

Vous l'avez compris, le mandat ou la procuration est un acte qui présente un certain risque notamment dans les opérations de cessions de biens ou de mutations immobilières. Quand la procuration est générale, le mandataire peut accomplir tous les actes juridiques sans exceptions au nom du mandant.

Donc afin de ne pas donner un chèque en blanc, la meilleure solution est de limiter chaque procuration à un acte ou une opération spécifique. Pour encore plus de sécurité, limitez le mandat dans le temps en mentionnant de manière explicite la date d'expiration de la procuration. Et surtout, évitez les procurations ouvertes et générales sans aucune restrictions.

## Quand une procuration devient-elle caduque ?

- 1- Lorsque l'accomplissement de l'affaire pour laquelle la procuration a été rédigée est avéré
- 2- Par l'expiration du terme qui y est mentionné
- 3- Par la révocation du mandataire
- 4- Par le décès du mandant ou du mandataire

Il est souvent arrivé que des mandataires continuent à utiliser une procuration après le décès du mandant et souvent par ignorance de la loi. Que cela soit fait de bonne foi ou de mauvaise foi, la loi est claire et continuer à user d'une procuration après le décès du mandant relève du pénal.

## L'avis de l'expert

### Maître Alami Notaire à Casablanca



Il faut absolument réformer le titre 6 du DOC (Dahir des Obligations et Contrats) dans ses articles qui traitent du mandat. Une réforme de cette loi permettrait de mieux protéger le droit de propriété au Maroc qui est un droit constitutionnel. Le jeu des procurations effectuées sous seing privé et falsifiées comportant des signatures légalisées auprès de communes avec l'aide de certains fonctionnaires peu scrupuleux a dépossédé de leurs biens nombre de citoyens.

D'où l'intérêt de légiférer pour faire de la procuration un acte authentique dressé obligatoirement par un notaire et selon les règles de fond et de forme exigées par le Dahir 32-09 régissant le notariat au Maroc.

## Question d'auditeur aux Experts Atlantic radio

**Mustafa de Bruxelles :** «J'ai l'opportunité de vendre mon terrain dans la région de Bir Jdid mais je n'ai pas le temps de venir au Maroc et je souhaiterais charger mon frère sur place de le faire pour moi, comment dois-je procéder?»

La meilleure solution pour Mustafa serait d'établir une procuration spéciale légalisée au niveau du Consulat du Maroc à Bruxelles. Cette procuration devra spécifier clairement le pouvoir de vendre le bien concerné en mentionnant ses références foncières à savoir le numéro du titre foncier. Il peut également pour plus de sécurité, préciser que le produit de la vente devra être transféré directement sur son compte bancaire. Cette précaution permet de verrouiller encore plus le champ d'action de la procuration.





# Standing: Comment s'y retrouver

## ■ Le cahier des charges des logements par catégorie

## ■ La politique publique davantage orientée vers le déficit en logement

## ■ Le haut standing n'est soumis à aucune réglementation

**T**ROUVER un logement conforme à ses attentes est un véritable challenge

pour les acquéreurs. Economique, social, moyen ou encore haut standing et marché où la notion de standing est souvent galvaudée. Actuellement, il y a un

gement ne correspond jamais à la réalité sur le terrain. Nombreux sont les acquéreurs qui dénoncent «des tromperies sur marchandise» après-coup. Le ministère de l'Habitat a pourtant établi une classification qui définit avec précision les différentes catégories des logements économique, social et moyen standing. Aussi étonnant que cela puisse paraître, il n'existe aucun cahier des charges qui régit le haut standing (voir encadré). Extrait des principales spécificités techniques: les superficies, les moyennes des prix, l'étanchéité, la densité, la menuiserie/ferronnerie...

### Haut standing et luxe

**S**i le segment haut standing ne dispose pas encore de cahier des charges, c'est aussi parce que ce type de produit est un luxe qui n'est pas érigé en chantier prioritaire au département de l'Habitat. «La politique publique de l'habitat est davantage axée sur le déficit en logement», précise un cadre au ministère. La fédération des promoteurs a en revanche mis en place une grille à travers son label Imtiaz pour distinguer les promoteurs qui respectent les spécifications techniques. □

le luxe... difficile de se retrouver dans cette catégorisation de biens dans un flou artistique dans la classification de l'immobilier neuf. La description du lo-

### • Logement social



**L**E cahier des charges du logement social doit absolument répondre à un certain nombre de prérequis qui doivent être pris en considération. A commencer par la densité, déterminée à raison de 230 logements à l'hectare brut. Le nombre de places de parking doit être calculé à raison d'une place pour 5 logements. Les projets de logements sociaux doivent prévoir 1 bureau de syndic par groupement d'habitations.

Les prescriptions d'aménagement des espaces verts exigent au promoteur de planter un nombre d'arbres correspondant au nombre de logements réalisés, d'une hauteur de 3m minimum tout en s'engageant à les entretenir pendant une durée d'un an. Dans le cas où l'assiette foncière du projet ne permet pas d'atteindre la plantation du nombre d'arbres exigé, le reliquat doit être planté dans un espace désigné par la commune d'où relève le même projet.

Sur le plan architectural des bâtiments, la réglementation exige une rampe d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite dans un immeuble sur 10 au minimum. La superficie couverte du logement doit être comprise entre 50 et 80m<sup>2</sup>.

Hormis les superficies habitables, le promoteur doit prévoir des locaux techniques par immeuble, ou par groupe d'immeubles qui seront réservés à l'électricité et à l'eau potable, aux ordures et matériels de nettoyage. A l'intérieur de l'immeuble, quelques aspects relatifs aux caractéristiques internes du bâtiment telles que les gaines techniques, les hauteurs de plafonds ou encore la largeur des escaliers sont également clairement précisés dans le cahier des charges. Pour les besoins de luminosité et d'ensoleillement par exemple, chaque pièce d'habitations doit être éclairée par une ou plusieurs fenêtres dont l'ensemble devra présenter une surface au moins égale au 1/10 de la superficie de la pièce, sans être inférieure à 0,90m<sup>2</sup>.

Après livraison des logements sociaux, le promoteur doit impérativement accompagner pendant la première année les copropriétaires à constituer un syndic.

Ce type de logement est destiné, à titre d'habitation principale, à des citoyens dont le revenu mensuel ne dépasse pas deux fois le salaire minimum interprofessionnel garanti et à condition qu'ils ne soient pas propriétaires d'un logement dans la commune considérée. □

### • Logement économique (à faible valeur immobilière)



**L'**ON entend par ce type de logement, toute unité d'habitation dont la superficie couverte varie entre 50 et 60 mètres carrés. Le prix de la première vente ne doit pas dépasser 140.000 DH. Les opérations de construction de logements à faible valeur immobilière doivent tenir compte de certaines spécificités intrinsèques du logement, mais également

au niveau de l'environnement des bâtiments. Ainsi, le promoteur se doit d'aménager des espaces libres, des aires de jeux, des équipements collectifs, notamment les terrains de sport et autres installations d'intérêt général. Dans le même registre, les espaces verts doivent être disposés suivant les plans d'architecture.

La conception des unités doit répondre à des normes de fondation, notamment avec des murs de façade d'une épaisseur de 20 cm. Les pièces humides doivent être traitées d'une étanchéité normalisée.

Les agencements intérieurs de construction prévoient des dispositions spécifiques telles que la plus petite dimension d'une pièce d'habitation qui ne doit pas être inférieure à 2,3 m. Pour sa part, la cuisine ne doit pas être inférieure à 1,7 mètre. □

### • Moyen standing



**D**ANS le cadre de la diversification de l'offre de logements, le moyen standing n'échappe pas à la règle. Là aussi, il y a tout un cahier des charges qui précise les caractéristiques à respecter lors de la construction d'un logement destiné à la classe moyenne.

Ce type d'habitat doit répondre à une série de spécifications telles que le prix de vente du mètre carré. Ce dernier ne doit pas excéder 6.000 DH hors TVA. Pour sa part, la superficie couverte doit être comprise entre 80 et 150 mètres carrés.

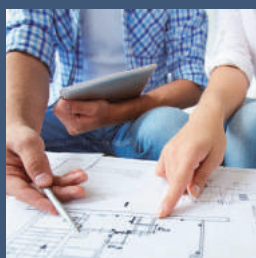
Par classe moyenne, l'on entend un ménage dont le revenu mensuel net d'impôt ne dépasse pas les 20.000 DH. En matière d'aménagement d'espaces verts, l'on retrouve les mêmes prescriptions que celles exigées pour les autres types de logement. Là encore, le promoteur doit réaliser une rampe d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite pour tous les immeubles qui ne sont pas de plain-pied et ce, dans le respect de la réglementation en vigueur. □

## Réussir son projet immobilier

Retrouvez la suite de votre dossier  
le 14 juillet en kiosque

L'ECONOMISTE

atlantic  
radio







Avec Faïçal Tadlaoui  
et Les Experts Atlantic



# Assurer la transmission de son patrimoine immobilier

Nous faisons tous des sacrifices pour acquérir une maison, un appartement ou un terrain. Et arrive un moment dans notre vie où la question de la succession se pose: comment assurer la transmission de son patrimoine immobilier sans souci à ses enfants? Comment faire si l'on a que des filles? A qui revient votre bien si vous n'avez pas d'enfants? Comment transmettre son bien de son vivant? Maître Fayçal Benjelloun, notaire à Casablanca et un des intervenants historiques et réguliers des Experts Atlantic, vous donne toutes les ficelles pour transmettre votre patrimoine en toute sérénité.

F.Tadlaoui



## Les différents modes de transmission de patrimoine

Certains parlent d'anticipation, de préparation ou de planification d'une succession pour traduire l'expression anglaise bien connue de «Estate Planning».

Des moyens juridiques sont proposés tels que le démembrement de la propriété en usufruit et en nue-propiété, le transfert du patrimoine au nom d'une personne morale, l'établissement entre époux d'une convention matrimoniale concernant la gestion des biens du couple telle que prévue par le code de la famille, l'institution d'un droit d'usage à vie, l'optimisation dans l'utilisation des règles applicables en matière de testament ou de donation.

### A quoi faire attention lorsque l'on transmet son appartement de son vivant?

La différence entre la donation c'est-à-dire une disposition de son vivant à titre gratuit entraîne la transmission de la propriété du bien donné au jour de la donation, d'où l'intérêt de se réserver l'usufruit des biens donnés tout en sachant que l'usufruit s'éteint au décès de son titulaire et rejoint la nue propriété appartenant au nu propriétaire qui devient en conséquence du décès de l'usufruitier plein propriétaire c'est-à-dire de l'usufruit et de la nue propriété.

## Une question qui divise les experts: peut-on transmettre un bien immobilier grevé d'une hypothèque?

L'avis de Maître Sbaghi Notaire à Casablanca et ex-conservateur foncier. L'article 278 du code des droits réels a fait couler beaucoup

d'encre car il a gelé beaucoup de transmissions dans ce sens.

L'année dernière un jugement de la Cour de cassation a réglé définitivement le problème: lorsque le créancier, en l'occurrence la banque, donne son accord pour la donation, l'article 278 sort du champ d'application. Aucun préjudice donc suite à cette donation puisque l'hypothèque restera inscrite sur le titre foncier. Récemment la Conservation générale a commencé à accepter les donations de biens hypothéqués avec l'accord de la banque. Reste à obtenir cet accord.



## L'avis de l'expert

### Maître Benjelloun Notaire à Casablanca



Aujourd'hui, de plus en plus les discussions se concentrent sur les stratégies patrimoniales dont l'objectif pour une personne est d'améliorer et d'organiser au mieux la transmission de ses biens que ce soit par donation de son vivant, ou par testament après son décès.

De plus en plus, après les différentes mutations des valeurs des biens immobiliers, nous avons constaté qu'avec la constitution d'un patrimoine, notamment immobilier naissait une préoccupation d'organisation de la transmission de ce patrimoine à ses enfants dans un objectif de sécuriser et de garantir au mieux une transmission patrimoniale dans les meilleures conditions.

## Question d'auditeur aux Experts Atlantic radio

**Najib de Casablanca :** Je n'ai que des filles et 4 frères, comment puis-je assurer leur avenir et leur assurer seules la propriété de mon appartement après mon décès ?

Vos filles n'héritent pas seules en l'absence d'un acéb ; une seule fille hérite de la moitié, deux ou plusieurs filles héritent des 2/3. De votre vivant, vous avez le droit de leur consentir une donation soit de la totalité de la propriété soit de la nue-propiété en vous réservant l'usufruit c'est-à-dire, le droit d'utiliser le bien pendant votre vie et d'en recevoir les fruits, par exemple pour votre appartement les loyers en cas de sa location. Je recommande en général l'application des règles prévues par le droit en matière de donation notamment par l'utilisation du démembrement d'un bien en usufruit et nue-propiété et parfois lorsque cela est possible d'utiliser les règles prévues en matière de testament qui sont très claires et peuvent aussi assurer une transmission de patrimoine telle que souhaitée mais cela exige l'accord des autres héritiers.







**ALCAZAR**  
RÉSIDENCES PREMIUM

OFFRE RAMADANESQUE  
**10% D'AVANCE**  
ET LE RESTE À LA LIVRAISON



Rond point Oulmès

À PARTIR DE 1 400 000 DHS Appts de 80 à 120 m<sup>2</sup>



**PRIVILEGE**  
IMMOBILIER

en partenariat avec

**A. Lazrak** immobilier

Infos 7j/7

**0661 55 48 21**  
**0522 58 59 80**

 ResidencesAlcazar



[www.alcazar.ma](http://www.alcazar.ma)