

L'ECONOMISTE

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION: ABDELMOUNAIM DILAMI



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

Réussir son projet immobilier II

Voir dossier du 16 juin (www.leconomiste.com)

- Résidences secondaires : C'est le moment d'acheter !
- Ces nouveaux concepts qui séduisent
- Balnéaire, ranch, duplex, villas jumelées, résidences fermées... l'offre se diversifie
- Grand Casablanca, Fès, Tanger, Agadir... les prix à la loupe

Les fiches Experts

- La copropriété
- Protéger un titre foncier



L'âge sage

Que ce soit en résidence principale, en résidence secondaire ou encore un de ces achats pour mettre de l'argent de côté, c'est le moment d'acheter de l'immobilier, voire même du simple foncier. Il y a fort à parier que les choses étant ce qu'elles sont, un investissement immobilier ou financier sera nettement plus intéressant que n'importe quel autre placement.

En effet, et paradoxalement, la conjonction de mécanismes négatifs ouvre un espace d'opportunités. D'un côté, les gouvernements n'ont rien fait contre la bulle immobilière. De l'autre, la gestion désastreuse des finances publiques crée la bulle inverse, celle de baisse de la demande.

Dans des cas comme celui-là, le marché de l'immobilier devient

automatiquement attractif, avec un phénomène additionnel: la bonne qualité redevient maîtresse du marché. Il faut du bien pensé, bien fait, bien fini, bien placé à des prix raisonnables. Et cette offre-là n'est plus aussi rare.

Les promoteurs ne sont plus sous la pression de produire à toute vitesse pour un marché emballé, les uns et les autres ayant perdu leurs repères.

A part deux ou trois points à réviser, les lois du secteur ne sont pas mal faites. Mais il faut bien les maîtriser.

C'est exactement à cela que servent l'émission Les Experts sur Atlantic radio et ce deuxième cahier consacré à l'immobilier réalisé par L'Economiste. □

Nadia SALAH

Début d'accalmie des prix dans le Grand Casablanca!

■ Des baisses de 10 à 15%, selon les zones et le standing

■ Les apports de la nouvelle version du référentiel

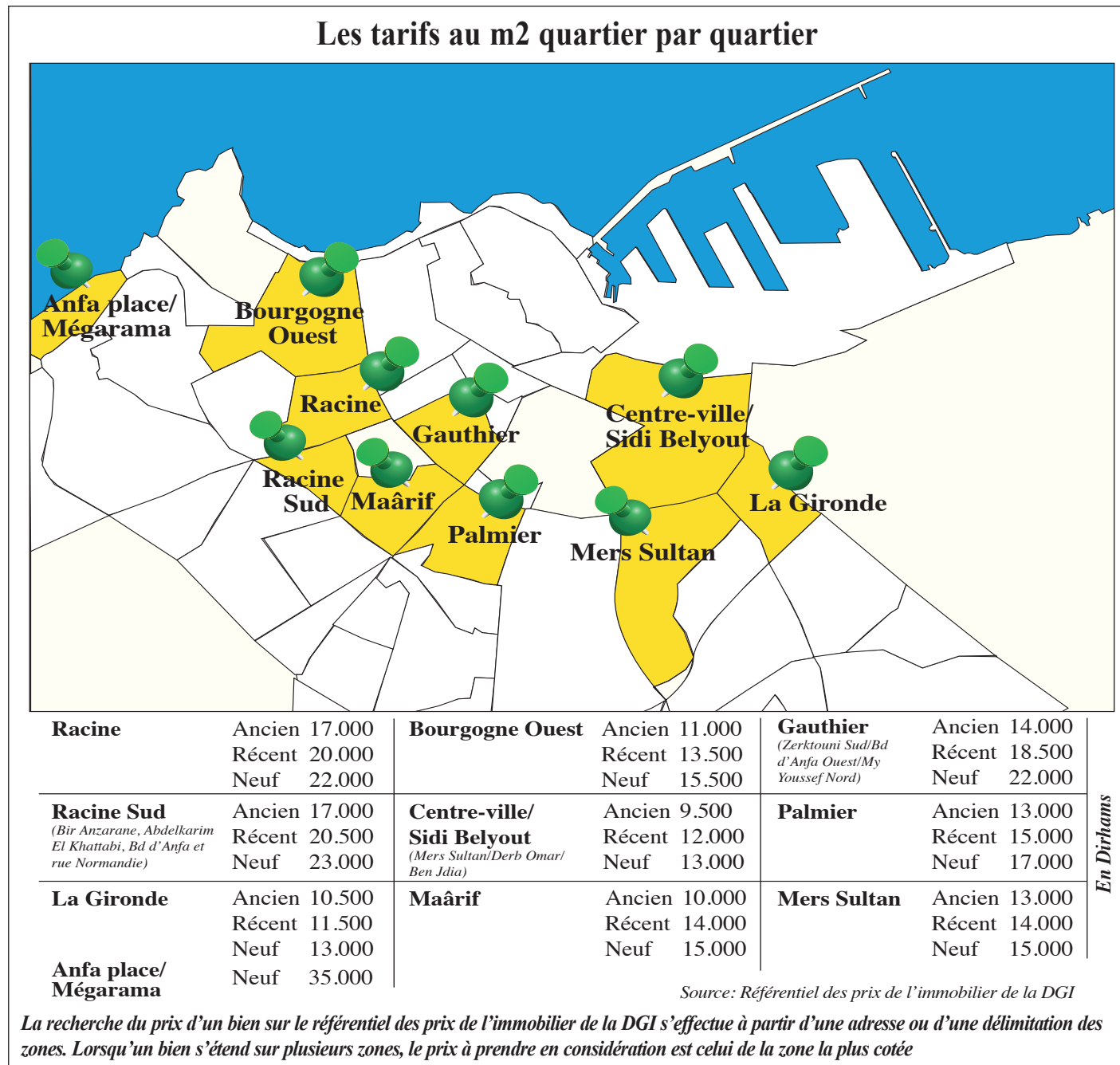
■ Les tarifs quartier par quartier

C'EST le bon moment d'acheter ou faire des affaires dans l'immobilier. La baisse des prix aura au moins le mérite de relancer les transactions sur le marché, s'accordent à dire les professionnels. A Casablanca, les prix des appartements ont accusé, au 1er trimestre 2016, une baisse de 1,7% pour les appartements et de 3,2% pour les biens à usage professionnel. Quant au nombre des transactions, il a régressé de 7,3%, reflétant principalement le recul de 13% des ventes d'appartements. Ces chiffres du dernier indice des prix des actifs immobiliers de Bank Al-Maghrib (IPAI) confirment une tendance déjà remontée par les agents immobiliers.

Mais cette baisse de l'ordre de 10 à 15% est une aubaine. «C'est ce qui permet aussi de conclure des transactions», estime Elodie Cantarel, agent immobilier. Selon cette spécialiste, ceux qui arrivent à écouler leurs biens sont aussi ceux qui s'alignent sur les tarifs du référentiel des prix de l'immobilier de la DGI. C'est indéniable. Un an et demi après son lancement, ce référentiel des prix de l'immobilier de la DGI est devenu incontournable, que ce soit pour les professionnels ou les particuliers. «Le référentiel met les propriétaires en adéquation avec le marché. Ce qui permet d'éviter des prix trop élevés avec le risque que les biens restent plus longtemps sur le marché», poursuit Cantarel.

Actualisé en février dernier, le référentiel est aujourd'hui plus affiné, même s'il reste perfectible. La nouvelle version introduit aussi d'autres paramètres comme le rajout du rez-de-chaussée comme critère de pondération. L'appartement économique a été également intégré dans la nouvelle version. «Mais, il serait souhaitable de prendre aussi en compte les étages élevés, la finition...», poursuit Yassine Maâninou, DG de Web n Ko et expert en immobilier.

Grosso modo, cette version revue et corrigée n'introduit qu'une centaine de modifications sur plus de 3.000 lignes, principalement sur les zones les moins centrales de la métropole. «On reste malheureusement sur sa faim quant au découpage des zones dans les quartiers centraux les plus convoités de Casablanca tels que Racine, Gauthier, Palmier, Bourgogne...», tient à préciser Maâninou. A l'exception des zones de Aïn Chock et Dar Bouazza, un peu plus



Mohammedia: Le mètre carré à la loupe

SUR Mohammedia, le référentiel (édition juillet 2015) place les tarifs au mètre carré entre 11.000 et 13.000 DH, notamment sur la zone délimitée par l'oued Nfifikh, l'océan Atlantique et la résidence Ibn Khaldoune. Il en est de même autour des boulevards Hassan II et Mohammed V (au centre-ville) où les prix restent pratiquement dans la même fourchette. Et comme on peut s'y attendre, l'arrêt des activités de la raffinerie Samir a certainement un impact sur le marché. La logique veut que l'arrêt du site de production ait des conséquences directes, ce qui pourrait se traduire par un ralentissement des transactions immobilières. Paradoxalement, le stand by des activités de la Samir impliquerait également un engouement pour la ville des fleurs. Beaucoup d'acquéreurs potentiels pensent que la qualité de vie sera meilleure avec moins d'engorgement et une qualité de l'air avec moins de rejets industriels. Le développement-aménagement d'une ville nouvelle à proximité (Zenata) plaiderait également pour l'émergence d'une nouvelle demande matérialisée par la tendance éco-cité, balnéaire, qualité de vie... □

affinées dans la nouvelle version, le découpage reste pratiquement le même que l'année dernière, fait-il remarquer.

De surcroît, le volumineux référentiel de la DGI ne brille pas par sa clarté. «Y chercher sa rue ou son boulevard équivaut à chercher une aiguille dans une botte de foin», selon un propriétaire. Actuellement, la recherche s'effectue à partir d'une

adresse ou d'une délimitation des zones. Et lorsqu'un bien s'étend sur plusieurs zones, le prix à prendre en considération est celui de la zone la plus cotée.

«L'ouverture de nouvelles zones immeubles s'est traduite par une offre plus abondante, impactant automatiquement les prix de vente», 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...

«Dans un quartier huppé comme l'Oasis, les tarifs varient entre 10.000 et 12.000 DH/m2 pour les terrains et 20 à 25.000 DH/m2 dans les zones immeubles», signale Elodie Cantarel. Aux quartiers CIL et Longchamp, les terrains qui valaient auparavant 20.000 DH/m2 sont aujourd'hui écoulés entre 16.000 à 18.000 DH/m2. La baisse est également perceptible sur le triangle d'or où le mètre carré vaut pratiquement son pesant en or. Ainsi, au lieu de 20.000 DH, le mètre carré s'écoule aujourd'hui à 18.000 DH à Racine (pour l'ancien). Le neuf reste quand même toujours aussi bien coté: à 25.000 DH/m2, voire plus, selon l'agent immobilier. Ce qui n'est pas loin des tarifs fixés par le référentiel, à savoir 17.000 DH/m2 (ancien) à 22.000 DH/m2 (neuf). Le quartier Gauthier est tout aussi coté que Racine, mais avec une légère baisse des tarifs. □

Aziza EL AFFAS

Ces nouveaux concepts qui séduisent

■ Ranch, villas sur pilotis, complexe écologique, balnéaire... l'essentiel de l'offre

■ Un segment destiné à des acquéreurs en quête de qualité de vie

FACE à l'urbanisation galopante des principales villes et les problèmes de connectivité, de mobilité, d'insécurité ou encore de commodités, une partie des acquéreurs potentiels est en quête de nouvelles expériences en logement. Elle se montre aussi réticente à l'offre classique de biens immobiliers. «Lorsque nous accompagnons un promoteur immobilier, nous lui rappelons constamment de dissocier demande et besoin. Il faut avant tout identifier la cible que le promoteur souhaite toucher et surtout quelles sont ces spécificités particulières», précise William Simoncelli, directeur général de Carré immobilier. Selon ce spécialiste de l'immobilier, le marché a connu une vraie montée en connaissances et exigences au niveau des acquéreurs. Un changement de paradigme qui résulte de la hausse des prix de logements qui par ricochet a poussé le consommateur à être plus exigeant. «Aujourd'hui, le promoteur qui offre un produit en phase avec les besoins des acquéreurs n'aura aucun problème de commercialisation», soutient le management de Carré immobilier. Vu la spécificité de ce genre de produits, ils sont dirigés essentiellement vers les classes moyennes supérieures et aisées (CSP A et B plus).

Nouvelle demande

Face à cette nouvelle demande, des promoteurs ont fait le pari d'innover, en termes de contenu, d'esthétique, de volumes, d'ergonomie, de répartition des surfaces, de choix des matériaux... Le gros de l'offre est constitué soit de résidences en forme de presqu'île (sur pilotis), de ranch, de nouvelles villes dotées de golf, de loft, duplexe... L'objectif est d'offrir, en plus d'un logement, un style de vie et une expérience inédite à l'acquéreur. «Il ne faut pas oublier qu'un promoteur est aussi un faiseur de rêves, avec une responsabilité pour répondre aux besoins des acquéreurs. Quand on parle de projets originaux, l'opérateur se doit d'innover sur les fondamentaux et respecter les promesses faites aux acquéreurs», soutient le management de Carré immobilier. En clair, le but est de rompre avec les standards, tout en gardant un certain standing et assurer

les services de proximité, sans oublier la connectivité. Une stratégie marketing qui s'est traduite sur le terrain par des offres combinant fermes et villas. Située dans la région de Casablanca, l'offre est constituée de terrains d'une superficie d'un hectare et demi, divisés en 2 parties: ferme et villa. «Notre cible prioritaire sont les personnes qui veulent s'écarter de la vie citadine, tout en restant proches de la ville», explique Aziz Khalil, promoteur du projet les

fermes de Benslimane. L'objectif est de rompre avec les standards, tout en gardant un certain standing et de l'originalité. Pour convaincre les acquéreurs, le promoteur insiste sur la disponibilité du titre foncier et sur l'équipement haut standing de la partie villa (piscine, hammam, terrain de tennis, aire de jeux...). «Nous avons aussi énormément communiqué sur la sécurité. Vu que les citadins sont habitués à la proximité de voisins, nous avons opté pour un complexe de

15 fermes», explique Khalil. Le but est d'allier le cachet rustique ou encore bucolique et un voisinage composé de familles au profil similaire. En plus du voisinage, le complexe comptera sur les services d'un syndic et une sécurité physique et électronique. Un concept hybride destiné aux fans du produit «Gentleman Farmer» qui nécessite un budget de 5,9 millions de DH.

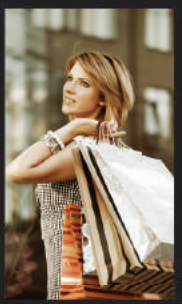
Le segment balnéaire compte éga-



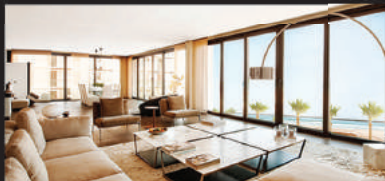


ANFAPLACE

LIVING RESORT





*À Anfa Place,
vivez les beaux jours
chaque jour.*

APPARTEMENTS
RÉSIDENCES TOURISTIQUES
SHOPPING
BUSINESS CENTER
HÔTEL

AnfaPlace Living Resort est le projet référence de la ville, les pieds dans l'eau, situé sur la corniche de Casablanca. Signé **Foster+Partners**, AnfaPlace vous invite à vivre la différence en première ligne de mer.

Accédez à un style de vie urbain en devenant propriétaire d'un **appartement d'exception**, au sein d'un espace de vie unique avec le premier centre commercial de proximité, un business center moderne et fonctionnel et le Four Seasons Hotel Casablanca.

AnfaPlace Living Resort... faites de votre quotidien des moments exceptionnels !

Je suis Anfa Place, je suis la différence...

Un projet

INVERAVANTE

0522 940 430
www.anfaplace.com

ANFAPLACE LIVING RESORT
BOULEVARD DE LA CORNICHE

Ces nouveaux concepts qui séduisent



lement des offres attractives et innovantes, notamment le concept de résidences avec villas sur pilotis. Tel est le pari d'Eden Island. Un complexe résidentiel situé à Bouznika. Le principal atout de ce projet réside dans son système de drainage d'eau de mer pour alimenter la mer intérieure où baignent des villas construites sur pilotis. Le site est suspendu sur une mer intérieure de 4 hectares fluctuant au gré des marées et reliée à l'océan par un système écologique. Ce concept résidentiel assez particulier est bordé par une plage de 400 mètres de long et 9 mètres de large. La zone résidentielle, composée de villas et d'appartements, occupe à peine 10% du site. De larges espaces sont consacrés aux loisirs, notamment les sports nautiques (surf, wind-surf...) auxquels s'ajoutent un centre de remise en forme et un spa. Le site compte également un supermarché, des restaurants ainsi qu'un hôtel de luxe. Le complexe est composé de 67 villas (36 sur l'eau et 31 sur jardin) et plusieurs appartements. Les appartements sont commercialisés à près



La mer intérieure de ce complexe situé à Bouznika constitue l'originalité d'Eden Island. Autre produit d'appel, les activités de loisirs entièrement tournées vers les sports extrêmes notamment le surf, le kite surf ou encore le skate (Ph. L'Economiste)

de 4 millions de DH. Quant aux villas, elles tournent autour de 14 millions de DH.

La composante écolo, voire les sites Green attirent de plus en plus une clientèle exigeante en termes de qualité de l'air et autres inconditionnels de la nature. Face à cette nouvelle demande, les

projets et complexes «verts» se multiplient et font aussi partie de ces nouveaux concepts. Ce modèle est de loin le plus répandu. Il est généralement situé dans la périphérie de villes comme Casablanca, Rabat, Tanger, Marrakech, Fès... Le projet Casa Green Town, initié par la CGI, est l'un des plus connus.

Situé à proximité de Casablanca (Bouskoura Green City), l'argument fort de ce complexe est le golf de 92 ha situé en plein milieu des habitations. Le projet accueille également le campus universitaire, d'une capacité de 8.000 étudiants, de l'Université internationale de Casablanca (UIC). De même que l'École américaine (crèche, primaire et secondaire). Un data center est également prévu.

En effet, le complexe se veut aussi une smart city, entièrement connectée par fibre optique. Du côté de Rabat, le projet «Place de Zaërs» porté par la filiale immobilière du groupe Akwa, ne compte pas de golf, mais mise sur la part belle faite aux espaces verts. Vendu comme «un jardin urbain vivant et habité», le complexe est entièrement entouré d'un parc formant une ceinture verte, en plus de jardins privés. Des offres conçues pour des citadins en quête de verdure tout en restant à proximité des grands centres urbains. □

A.At

Ce que cache l'engouement pour la périphérie

■ Villas, pavillons, duplex, résidence fermée... L'offre se diversifie

■ La vague de résidences en périphérie trouve preneur

L'OFFRE immobilière bat son plein à la périphérie de Casablanca tout comme au cœur de la métropole. Depuis des années, la flambée des prix intra-muros a favorisé progressivement l'émergence de nouvelles offres en banlieue. Et la métamorphose du Grand Casablanca est en marche. «Avec la saturation actuelle du centre de Casablanca, de plus en plus de clients s'orientent vers les projets situés à Bouskoura ou bien à Dar Bouazza, voire Sidi Rahal», confirme un agent immobilier. Cela n'enlève rien à la qualité de ces offres qui viennent répondre parfaitement aux nouveaux modes de vie auxquels aspirent à une qualité de vie et à plus de confort. Saham Immobilier, TGCC, KLK, Ifssate ou encore Palm immobilier... Autant de promoteurs de renom qui dévoilent de nouveaux concepts résidentiels à proximité de l'agglomération casablancaise et dont plusieurs chantiers sont en cours de commercialisation. A Dar Bouazza, Palm Immobilier a entamé la commercialisation de son projet Ocean Palm. Il s'agit d'un programme moyen standing et standing supérieur composé de 1.200 unités scindées en 3 tranches. La nouvelle marque de

Palmeraie Développement, créée en mars dernier propose 222 appartements de 62 m² pouvant aller jusqu'à 133 m². Ocean Palm présentera également 48 villas pavillonnaires de 156 m² avec piscines et jardins privatifs. Les tarifs démarrent à partir de 780.000 DH pour les appartements, et à près de 1,88 million de DH pour les villas. Autre offre destinée à une clientèle de CSP A et B Plus, le projet Prestige Tamaris du pôle immobilier TGCC, dont les premiers acquéreurs ont été livrés le 1er semestre. Situé sur une superficie de 2 hectares au sud de Casablanca, le projet avait nécessité un investissement global de 250 millions de DH, assiette foncière comprise. Le complexe se distingue par une conception en «L» pour permettre de profiter de la vue sur mer. Il dispose de plusieurs équipements dont 5 piscines et un espace fitness. Le prix du mètre carré varie dans une fourchette qui oscille entre 18.000 et 19.000 DH. Toujours à Dar Bouazza, Edenya, programme lancé par Saham immobilier a récemment dévoilé sa 4e tranche de parcelles pour villas isolées. Là encore, l'engouement est tel que les 3 premières tranches ont déjà été commercialisées et livrées. La filiale du groupe Saham s'est également associée au groupe d'investissement Walili pour la construction du projet immobilier Peninsula. Ce chantier dont la commercialisation a démarré le 22 mai dernier, a nécessité un investissement global de 800 millions de DH, financé à parts égales entre les deux partenaires.

Parmi les programmes immobiliers haut standing phares situés dans la banlieue



TGCC, Saham Immobilier, Ifssate, Palm immobilier ou encore KLK... Autant d'acteurs de renom qui dévoilent de nouveaux concepts résidentiels dans la périphérie casablancaise (Ph. L'Economiste)

casablancaise, figure également le projet balnéaire de la holding Neil Investment. Baptisé «Bella Vista», le programme de construction compte 16 villas pavillonnaires d'une superficie de 350 à 400 m² chacune, et de 104 appartements de standing dont les superficies varient entre 59 m² et 240 m². Le projet est situé à Bouznika, à 35 minutes de Casablanca et à peine 20 min de route de Rabat. «Au-delà des spécificités architecturales propres aux projets, c'est la proximité des principaux axes routiers de Casablanca qui motive le choix pour de telles offres», explique un courtier immobilier.

Et rien ne semble présager un renversement de tendance. L'activité sera portée par plusieurs facteurs favorables au moins jusqu'à la fin de l'année, à commencer

par le taux d'intérêt qui se maintient à un niveau relativement bas. De façon plus structurelle, l'effet conjoint de la compétitivité des promoteurs ainsi que l'attractivité non démentie de la capitale économique continueront de drainer l'offre de la grande région à la fois pour des résidences principales et secondaires. Un contexte particulièrement favorable à l'arrivée de nouveaux entrants. C'est le cas de Flora Bouskoura, une résidence sécurisée qui dispose entre autres de jardin intérieur ainsi qu'une aire de jeux pour les enfants. Ou encore Les Lilas de Val Fleuri, l'autre opérateur qui propose des appartements haut standing revisité d'une superficie allant de 85 m² à 152 m². □

A.I.L.

Primo-enjeux pour résidences secondaires

■ Le rush sur le balnéaire stabilise les prix

■ La périphérie aux grandes villes toujours prisée

■ La diversité de l'offre et la guerre du marketing favorisent les primo-acquéreurs

QUALITÉ de vie améliorée, connectivité aux centres urbains renforcée, un pricing raisonnable et un foisonnement d'offres rivalisant d'astuces marketing (voitures offertes, équipements gratuits, agencement, services)... Telles sont les caractéristiques phares qui font désormais le succès du secondaire auprès des primo-acquéreurs. Le segment attire de plus en plus de promoteurs. Certains opérateurs n'hésitent pas à se spécialiser sur ce type de produit en montant des business unit et filiales dédiées. Saham Immobilier, TGCC immobilier et Garan sont parmi les nouveaux entrants, rivalisant de concepts entre



Selon de nombreux promoteurs, il y a un retour à une logique de prix qui devrait plutôt stimuler une nouvelle demande dans le balnéaire (Source: L'Economiste)

ceux qui se focalisent sur le balnéaire et d'autres privilégiant l'offre golfique et forêt. Les primo-acquéreurs n'hésitent plus à faire le pas. Cet intérêt est surtout drivé par le pricing. «L'ajustement des prix a permis au segment de reprendre progressivement des couleurs en termes d'attrac-

tivité. L'essoufflement du secondaire est bien réel mais le marché reste dynamique grâce, justement, à la compétitivité et la concurrence des prix», explique le responsable d'un groupe immobilier actif dans la périphérie balnéaire casablancaise. Dar Bouazza, Tamaris et Sidi Rahal sont au top

des destinations où il faut acheter. Il y a aussi Mohammedia et Bouznika sur l'axe Casablanca-Rabat. Les niveaux de prix, essentiellement forfaitaires, varient entre 1 million et 12 millions de DH pour les grandes superficies de type villas intégrant des finitions les plus hauts de gamme.

L'argument du pied dans l'eau fait encore mouche. Exprimées en mètre-carré, les superficies s'échangent à une tranche entre 12.000 et 17.000 DH/m² pour les finitions les plus luxueuses. «Le pricing est désormais plus raisonnable et est devenu attractif même pour les premières acquisitions. Les Marocains vivant à l'étranger ont aussi une nette préférence pour du balnéaire avec animation et piscine et proche des grandes villes telles que Casablanca», explique un expert. A Dar Bouazza justement, Omnidior, la filiale immobilière du groupe Omnipar, fait partie des acteurs qui ont misé sur le segment. L'enseigne vient d'y lancer la commercialisation du nouveau projet «Pavillon» situé sur la route d'Azemmour. □

Safall FALL

Les belles surprises

0522 67 10 00

WWW.CORALIAIMMOBILIER.COM

CORALIA VOUS OFFRE LES VACANCES DE VOS RÊVES

valable jusqu'au 31 août

LA PERLE DE SIDI RAHAL

ISLANE AGADIR

LES PERLES DE MARRAKECH

LA PERLE DE CABO

LA PERLE D'OUJDA

TANGER BEACH



Protéger un titre foncier: Prénotation ou opposition?

Dans nos émissions dédiées à la conservation foncière, vous êtes nombreux à nous soumettre des dossiers de propriétés en cours d'immatriculation qui font l'objet d'oppositions. Force est de constater que lors de la formulation de vos questions, une réelle confusion semble exister entre l'opposition et la prénotation. Eclairage de notre expert

F. Tadlaoui

Pour mieux comprendre: un cas concret d'opposition dans le cadre d'une réquisition (melkia)

Le dossier de la réquisition d'immatriculation 17736/C est entre les mains de la justice depuis le 07/09/2007 pour trancher sur le sort des oppositions classiques (article 24 et article 29 du Dahir du 12/08/1913). En réalité, le conservateur s'est dessaisi du dossier et n'est plus compétent pour recevoir d'autres oppositions mais reste compétent au niveau de l'article 84 pour ce qui est du dépôt de documents relatifs aux droits réels et charges foncières, comme par exemple dépôt de vente de droits indivis susceptibles d'être préemptés.

C'est le cas d'ailleurs. M. Mohamed S., bénéficiaire de l'article 84 depuis le 03/12/2008, a manifesté sa volonté de préempter des droits indivis vendus à des tiers et déposés à la réquisition d'immatriculation le 27/03/2012 et le 05/04/2012. Donc il a deux dates différentes pour exercer son droit à la préemption. Le premier d'une année commence à courir à partir du 27/03/2012 et le second pour la même durée commence à partir du 05/04/2012.

Première étape:

Faire opposition au sens de l'article 305 de la loi 39-08. Après tant de réflexions et d'investigations, le conservateur a finalement accepté le dépôt de l'opposition le 18/03/2013, après avoir eu l'avis favorable du conservateur général.

Deuxième étape:

Notifier les acquéreurs par le préempteur pour récupérer les prix des différentes ventes et les autres dépenses.

Troisième étape:

S'ils acquiescent tant mieux mais s'ils refusent, le procès verbal dressé par l'auxiliaire de justice fait



foi et permet au président du tribunal de première instance d'ordonner l'offre et le dépôt des sommes d'argent refusées par les acquéreurs (article 306 du code des droits réels).

Quatrième étape:

Introduire une action en justice par requête à laquelle est joint le fameux certificat de propriété dans lequel figure la mention de dépôt de l'opposition pour préemption.

Cinquième étape:

Le tribunal de première instance a rendu son verdict le 06/05/2013 : irrecevabilité de la demande à cause du non-dépôt d'opposition à la conservation foncière. Le juge n'a pas bien lu le certificat de propriété sur lequel figure le dépôt de l'opposition pour préemption.

Sixième étape:

Pourvoi en appel. Le magistrat de la cour d'appel de Casablanca a une autre conviction: le

jugement de cette affaire relève de la compétence du juge foncier. Il faut, d'après les juges de la cour d'appel, que le dossier de la réquisition soit transmis par le conservateur au tribunal de première instance dans le cadre de l'article 32 du Dahir du 12/08/1913. Cela signifie que les juridictions doivent trancher conformément aux dispositions du même Dahir sans pour autant faire appel aux articles régissant la préemption du code des droits réels. L'arrêt de la cour d'appel du 24/02/2014 confirme le jugement du tribunal de première instance, malgré que ses attendus sont en contradiction avec le prononcé.

Septième étape:

Pourvoi en cassation le 21/05/2014. Le 12/01/2016 la Cour de cassation casse l'arrêt de la cour d'appel et lui renvoie le dossier pour se prononcer à nouveau par un collège formé d'autres juges.

L'avis de l'expert

Maître Sbaghi

Notaire à Casablanca
ex-conservateur foncier

Le conflit et la confusion entre l'article 24 du Dahir du 12/08/1913 et l'article 305 de la loi 38-08 relative au code des droits réels ont fait couler beaucoup d'encre.

Pour comprendre la signification de l'opposition, on la compare à la prénotation.

La prénotation est une mesure conservatoire protégeant un droit prétendu pour lequel son inscription n'a pas pu s'opérer au livre foncier.

A l'opposé, l'opposition est une opération rendue publique par son dépôt au registre des oppositions tendant à compromettre les intentions du requérant d'une réquisition d'immatriculation. A ce niveau-là, on est totalement dans un contexte litigieux entre deux protagonistes: le requérant et l'opposant.

Jusque-là, tout est clair et simple, mais quand le législateur de la loi 39-08 relative au code des droits réels impose le recours à une opposition à déposer au registre des oppositions par toute personne désirant préempter des droits réels indivis vendus dans une réquisition d'immatriculation, à une tierce personne et déposés conformément à l'article 84 du Dahir du 12/08/1913 relatif à l'immatriculation foncière, la compréhension de la procédure n'est pas une sinécure.

C'est pour cette raison, il est permis de faire une distinction entre les deux sortes d'opposition.

Si l'opposition revêt un caractère litigieux qui affecte les prétentions du requérant, il est question ici de l'application de l'article 24 du Dahir de 12/8/1913 cité ci-dessus qui stipule :

«...peut intervenir par la voie de l'opposition en vue de conserver les droits prétendus toute personne qui:

1- prétend être propriétaire de l'immeuble objet de la réquisition d'immatriculation,

2- conteste l'étendue du droit de propriété du requérant, en prétendant qu'il en est copropriétaire dans une proportion déterminée;

3- conteste les limites de l'immeuble en cours d'immatriculation.

4- prétend détenir un droit réel se rattachant à la propriété du requérant comme l'usufruit, le droit de houa, de zina»

Enfin une détente à Tanger

■ Des corrections de 10 à 15% selon les quartiers

■ Les ventes ont nettement baissé dans l'économie

PEU d'opérateurs veulent l'admettre, mais c'est bien la réalité: les prix de vente de l'immobilier ont connu une baisse perceptible ces derniers mois à Tanger. Des corrections qui oscillent entre 10 et 15% des prix pratiqués, selon plusieurs intermédiaires et agents. La raison: l'offre dépasse de loin la demande. Du coup, depuis l'automne dernier, le prix du mètre carré a nettement chuté à Tanger. Même si la baisse n'est pas homogène, elle varie d'un quartier à l'autre et selon le type de bien ainsi que la qualité de l'immeuble. En effet, certains appartements avec vue imprenable sur mer à la corniche de Tanger (qui avaient atteint ou même dépassé les 20.000 DH le mètre carré au plus fort de la bulle immobilière) n'ont pas vu leur prix baisser. L'offre était très limitée et la majorité des unités ont trouvé acquéreur en un temps



La moyenne pour l'ensemble de la ville tend vers 10.000 dirhams le m2 avec des pics à 12.000 DH sur certains quartiers huppés (Ph. Adam)

record. C'est le cas aussi de plusieurs ensembles résidentiels bien placés du côté de Mnar (à la périphérie de la ville sur la route menant vers Ksar Sghir) et qui ont trouvé acquéreur à plus de 3 millions de DH pour une superficie ne dépassant pas les 200 mètres carrés.

Dans le moyen standing, les prix ont évolué légèrement vers le bas, à cause de

la suroffre qui prédomine actuellement. Difficile de trouver un appartement neuf à moins de 8.000 DH/m2, pour ne pas dire impossible, selon plusieurs intermédiaires. La moyenne pour l'ensemble de la ville tend vers 10.000 dirhams le m2 avec des pics à 12.000 DH sur certains quartiers huppés comme Souk Bkar.

La cherté est due essentiellement à la

rareté des terrains constructibles en milieu urbain. Les nouveaux espaces ouverts à l'urbanisation devront permettre d'injecter de nouvelles offres, mais elles restent cantonnées au moyen standing si ce n'est pas le logement économique.

Pour ce dernier segment, les prix ont tendance à baisser. En revanche, aucun dossier n'a été instruit en 2015. Ce qui est dû au tassement de la demande en habitat social, les opérateurs attendant d'écouler leurs stocks. A rappeler que lors des 5 dernières années, 52 projets résidentiels de ce genre ont été approuvés, soit l'équivalent de 75.000 unités résidentielles.

Le constat tombe tel un couperet, le secteur immobilier est encore grippé à Tanger. Selon les derniers chiffres, 2.429 dossiers ont été instruits en 2015. Le chiffre est en légère baisse par rapport à l'année précédente et reste loin des scores réalisés par le passé. C'était le cas en 2010 où il avait dépassé les 6.000 instructions. Même si ces chiffres reflètent des intentions et non des réalisations concrètes, il n'en reste pas moins qu'ils donnent une idée précise sur la tendance actuelle. □

Ali ABJIOU

CRÉDIT EXPRESSO MINI TAUX, MAXI PROJETS



DONNEZ VIE À VOS ENVIES

CRÉDIT JUSQU'À 300 000 DH ET 84 MOIS

Ne reportez plus vos projets et donnez vie à vos envies ! Avec l'offre Crédit Expresso de Société Générale, profitez d'un prêt pouvant aller jusqu'à 300.000 Dhs. Pour une simulation personnalisée, contactez notre Centre de Relation Clients au ☎ 4243.

Prêt à la consommation : offre standard adressée aux Particuliers, valable du 1^{er} juillet au 30 septembre 2016, destinée au financement d'un prêt à la consommation, sous réserve d'acceptation de votre dossier.

Exemple de simulation non contractuel : montant du prêt 20 000 DH, durée 24 mois, mensualités 896,81 DHS TTC, Coût total 21.743,49 DHS TTC, Assurance décès-invalidité 316 DH TTC/ 2 ans, Frais de dossier 196 DHS TTC/an, TEG 8,557 %.

www.sgmaroc.ma



الشركة العامة
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



بدنا
في يدك



Copropriété: Le droit de préférence et les sociétés de syndic

La copropriété, c'est l'art du vivre ensemble et force est de constater malheureusement que nous ne maîtrisons pas cet art avec dextérité.

Cependant, nous avons des lois et celle sur la copropriété évolue, notamment sur un point spécifique de la copropriété: le droit de préférence. Explication de notre expert.

F. Tadlaoui

L'avis de l'expert

Maître Sbaghi

Notaire à Casablanca et ex-conservateur foncier

Il est un héritage du passé. Il remonte au 16/11/1946. Il pouvait être exercé dans le délai d'une année à compter de l'inscription de l'acte de vente sur le titre foncier effectuée par un acquéreur étranger au syndicat des copropriétaires. S'il avait une raison d'être exercé à l'époque du protectorat français, c'est parce qu'il y avait ce qu'on appelait «les quartiers européens et les quartiers marocains des villes nouvelles». Il y avait une sorte de discrimination pour ne pas dire du racisme qui empêche tout Marocain d'accéder à la propriété dans des quartiers à résonance européenne.

La loi 18-00, avant son amendement, fait du droit de préférence un choix, un désir. Chaque syndicat des copropriétaires pouvait l'instaurer ou s'en passer. L'article 39 de ladite loi prévoyait la majorité des trois quarts des voix des copropriétaires de l'immeuble pour instituer entre eux un droit de préférence et prévoir ses modalités d'exercice et ses délais dans le règlement de copropriété.

Depuis la promulgation de la loi 18-00 en 2003, il y a eu peu ou pas de cas d'instauration de droit de préférence qui, s'il existe, diffère d'un immeuble à l'autre quant à ses modalités et durées, d'où la difficulté pour la Conservation foncière de les contrôler. Elles ne sont plus les mêmes que celles du Dahir du 11/16/1946. Ce qui complique davantage la tâche des juges en cas de litige.

La loi 106-12 ne simplifie pas les choses: l'article 39 de la loi 18-00 telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi 106-12 dispose que le droit de préférence peut être exercé à la majorité des 3/4 du syndicat des copropriétaires, dans tout immeuble dont le nombre de titres fonciers ne dépasse pas 20, excepté les titres fonciers grevés de leasing ou de crédit-bail et les titres fonciers cédés à titre onéreux entre époux, leurs enfants, leurs grands-parents et leurs frères et sœurs.

Lier l'existence du droit de préférence au nombre des titres fonciers est une aberration incontestable.

Si, historiquement, ce droit s'exerçait pour garder le bon voisinage et respecter le mode de vie identique entre copropriétaires, avant 2003, il était réduit à son aspect purement économique. Beaucoup de co-



propriétaires se sont enrichis grâce à ce mécanisme permettant de gagner de l'argent en revendant l'appartement ou le magasin acheté à un prix dont le non déclaré (le noir) peut représenter jusqu'à 40% du prix de vente.

De nos jours, il est certain que le prix de vente est déclaré dans sa totalité à l'acte de vente grâce au référentiel des prix élaboré par la direction générale des impôts.

Si l'immeuble comporte 21 titres fonciers, il n'est plus question d'instituer le droit de préférence. Pourquoi 20 titres fonciers et non un nombre beaucoup plus important? De quels titres fonciers s'agit-il? Des appartements exclusivement? Des appartements et magasins confondus? Le législateur n'en fait pas la

distinction, ce qui laisse à penser que les titres fonciers aussi bien des appartements que des magasins permettent l'instauration du droit de préférence. Et s'il y a 19 magasins et un seul appartement par exemple, peut-on dans ce cas instaurer et exercer ce droit? Et s'il ne s'agit que de magasins, le droit de préférence trouvera-t-il place?

D'un autre côté, si parmi les 20 titres fonciers, il y a ceux grevés de leasing ou de crédit-bail, ces derniers échappent au droit de préférence. Là aussi on se pose la question de savoir pourquoi les titres fonciers hypothéqués ou faisant l'objet d'antichrèse ne bénéficient pas d'exception.

D'autre part, les cessions onéreuses entre parents, grands-parents, enfants, frères et sœurs en amont et en aval excluent le droit de préférence.

De tout ce qui a été exposé ci-dessus, il y a lieu de supprimer purement et simplement ce droit. Les causes et les conditions de sa survie sont révolues et dépassées dans un monde où la mondialisation a envahi tout le globe terrestre et a franchi toutes les frontières. Même l'étranger est un citoyen producteur, investisseur, promoteur, lotisseur... (et la liste est longue). Et par conséquent, il a tous les droits autant qu'un citoyen marocain d'acheter son appartement ou son magasin et y habiter ou faire du commerce.

Question d'auditeur aux Experts Atlantic radio

Lamiaa de Marrakech: On trouve des sociétés de syndic qui s'occupent également de prestations de nettoyage et de sécurité. Est-ce normal? La profession est-elle réglementée?

Avant, jusqu'à il y a quelques mois, on pouvait dire: «Tous les Marocains sont agents immobiliers (Samsar)».

Aujourd'hui, on serait presque tenté de dire la même chose pour le syndic qui est souvent assimilé à un rôle plus qu'à un métier, avec des confusions et des amalgames qui aggravent cette méconnaissance.

De fait, à partir du moment où le gardiennage et le nettoyage sont assurés, surtout dans les petites résidences, les copropriétaires estiment que le «syndic» remplit correctement son rôle.

En réalité, dans beaucoup de copropriétés, on a tendance, par facilité aussi, à mettre la charrue avant les bœufs en la matière, sans se soucier des droits et obligations qu'induisent l'administration et la conservation des parties communes dans l'indivision... alors que c'est au syndic, mandataire de tous les

copropriétaires formant le syndicat, d'y veiller.

Des prestataires de nettoyage et de gardiennage profitent de ce vide pour prétendre pouvoir également assurer «la gestion du syndic».

Ces articulations, dans lesquelles les prestataires se retrouvent juge et partie, se traduisent par des conflits d'intérêts manifestes qui font l'affaire de beaucoup de charlatans dont sont victimes certaines résidences.

Sous d'autres latitudes, il est fait interdiction de conjuguer ces métiers. Ce n'est malheureusement pas le cas au Maroc, même si la conscience collective assimile de plus en plus ces effets basiques de bonne gouvernance. La réglementation de la profession de syndic est justement le principal chantier de la CNSC (Chambre nationale des syndics de copropriétés) qui compte mettre les bouchées doubles pour y parvenir dans les meilleurs termes.



Agadir: Les promoteurs en mode séduction

■ Des concepts immobiliers limitrophes ou en banlieue

■ Calme, bien-être, bon rapport qualité-prix, standing... la quête des acquéreurs

■ Une offre abondante pour une demande tempérée

LA décision d'investir dans un projet immobilier dans la destination Agadir est en général motivée par le cadre de vie calme et par le temps clément qui distinguent la ville et ses alentours. Conscients de ces atouts, les promoteurs en ont fait un argument de vente et se sont mobilisés à multiplier les produits immobiliers pouvant répondre aux attentes des acheteurs.

Compte tenu de la saturation, depuis quelques années, du foncier sur Agadir, l'offre immobilière s'est plutôt étendue aux zones périurbaines. Qui, faut-il le préciser, sont très convoitées, notamment par une clientèle à la recherche d'une résidence secondaire. Bien-être, sérénité et meilleure qualité de vie doivent ainsi se conjuguer avec un accès fluide et une moindre densité de pollution et surtout de stress. En plus du prix d'achat, d'autres critères sont pris en compte dans le choix du bien à acquérir. Il s'agit notamment de l'emplacement, l'élévation ou encore l'exposition au soleil et au front de mer. Un logement bien exposé représente généralement un gage de bien-être et surtout d'économie d'énergie. Ce sont tous

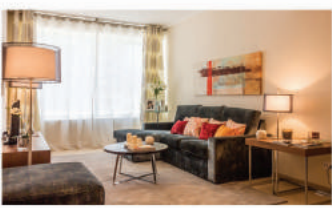
ces critères conjugués qui déterminent finalement le prix du mètre carré qui est également tributaire de la qualité de construction, du choix des matériaux et des prestations post-achat. L'exemple le plus parlant est celui de deux résidences au quartier Sonaba dont les prix diffèrent sachant que les deux constructions se partagent la même chaussée. 18.000 DH le m2 pour l'une contre 9.500 à 11.000 DH

le m2 pour son vis-à-vis, moins bien entretenu et de moindre qualité de construction. Indépendamment du référentiel des tarifs par quartier publié par la DGI, le prix des transactions immobilières peut augmenter ou baisser selon l'état et la valeur du produit, ainsi que la prestation de services fournie qui donne le sens même du prix proposé, tient à préciser un promoteur immobilier.

«Je suis prêt à investir dans un bon projet immobilier s'il présente les avantages que je recherche», explique ce ressortissant marocain à l'étranger. «Lors de l'acquisition d'un patrimoine familial, l'idée est aussi de bien choisir l'emplacement afin de pouvoir éventuellement bien le revendre avec une plus-value», a-t-il ajouté. En effet, pour la clientèle,













**APPARTEMENTS
BUREAUX
HÔTELS
MALL
LOISIRS**

OFFRE ÉTÉ: UNE VIE PLURIELLE AU QUOTIDIEN

Situé dans le nouveau centre-ville de Tanger, à quelques pas de la plage et de la nouvelle gare LGV, **Tanger City Center** est un complexe immobilier d'exception, qui se distingue par sa mixité d'usage pour vivre des moments uniques au quotidien.

Tanger City Center est un projet d'appartements de haut standing aux superficies et orientations diverses, au sein d'une architecture avant-gardiste qui domine la baie de Tanger et 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 pour vivre toutes vos envies au quotidien.

Tanger City Center... une vie plurielle vous attend !

UN PROJET

INVERAVANTE

+212 539 30 11 11

www.tangercitycenter.com

Agadir: Les promoteurs en mode séduction



que ce soit pour une résidence principale ou secondaire, le placement financier lié à l'immobilier doit être rentable à terme. Les acquéreurs, aussi bien pour le haut ou moyen standing, flairent tous «la bonne affaire». Pour la clientèle MRE, leur choix se porte en général sur des projets immobiliers limitrophes plutôt qu'en périphérie. Le souci pour eux étant avant tout la proximité des centres de vie, de la plage et des lieux de rencontres avec famille et amis.

Il faut noter toutefois que l'offre est pléthorique à Agadir. En même temps, elle connaît une récession de la demande. Cela fait des années que cette situation perdure. Les transactions immobilières connaissent un recul à l'instar du tourisme dans la destination Agadir. Les propriétaires de résidences secondaires subissent les mêmes désagréments liés au manque d'attractivité et d'anima-



La Marina est l'un des quartiers qui résistent le plus à la baisse des prix. D'ailleurs les ventes y ont explosé. Ceux qui décident de revendre demandent 30.000 DH pour le m2 surtout lorsque l'appartement a vue sur mer. La Marina reste l'un des quartiers les plus chers dans le chef-lieu du Souss (Ph. FN)

tion de la ville. En revanche, la Marina est de loin l'un des quartiers qui résiste le plus à la baisse des prix. D'ailleurs, ceux qui décident de revendre réalisent d'importantes plus-values. A la Marina, le prix du mètre carré de seconde main se négocie à 30.000 DH surtout lorsque l'appartement dispose d'une vue sur mer. La Marina reste ainsi l'un des quartiers les plus chers et les plus prisés du chef-lieu du Souss. □

Fatiha NAKHLI

Les formules qui marchent

■ Offre résidentielle Taghazout Bay

Situé à quelques kilomètres d'Agadir sur le bord de mer, l'offre résidentielle Taghazout Bay est composée de villas et d'appartements de haut standing, avec vue sur l'océan, le golf ou l'arganeraie. Les appartements sont conçus en simplex de 57 à 170 m2 et en duplex de 110 à 209 m2. Quant aux villas, elles sont soit isolées soit jumelées, avec des superficies allant respectivement de 175 à 500 m2, ou encore de 180 à 200 m2.

A noter que les villas et appartements sont aussi proposés en tant que produit d'investissement en Résidences immobilières de promotion touristique (RIPT). Une formule qui aurait pu faire exploser les ventes à Agadir si elle avait été appliquée selon la loi 01-07 qui l'autorise depuis 2008.

■ Agadir Bay

Situé dans le quartier Sonaba en zone balnéaire, ce concept immobilier mené par Al Maghribia Liliskane allie à la fois des composantes résidentielles et commerciales de prestige. Le projet offre une panoplie de prestations pour un espace de vie agréable avec piscine privative, espace de jeux... Un environnement qui est en soi une sorte de compromis entre la ville, la nature et le balnéaire.

Le chantier de viabilisation et de lotissement de la dernière tranche de programme de développement a démarré en septembre 2013 et devrait être finalisé en octobre

2014 (Cf. notre édition du 13 novembre 2013). Côté prix, les ventes de la première tranche de ce programme ont démarré à 13.000 DH le m2.

■ Les jardins de la Pergola

Les jardins de la Pergola est un programme de standing proposant des villas en résidence fermée et sécurisée. Ce projet résidentiel, situé à quelques kilomètres d'Agadir sur la route d'Inezgane Aït Melloul, se distingue par son architecture soignée qui s'intègre parfaitement à son environnement. L'implantation dans le quartier Pergola offre de nombreux avantages, la proximité immédiate de trois golfs (le soleil, les dunes et l'océan), une forêt d'eucalyptus qui s'étend sur plusieurs hectares où les résidents peuvent pratiquer le trekking, le VTT ou encore le footing dans un micro climat.

■ Green Cottage

Créé par New Age Property, ce concept immobilier innovant comprend des villas de haut standing pour une clientèle composée principalement de golfeurs. D'où le choix de la situation géographique du projet qui est mitoyen des golfs du Soleil, des dunes et de l'océan ainsi que du club d'équitation. L'espace a été aménagé en vue d'assurer un bien-être optimal avec un standing de haute qualité et un cadre de vie agréable avec piscine chauffée, jardins privatifs, parking sous terrain... Les prix de ces villas avec sous-sol en R+1 sont compris entre 3,2 millions et 3,6 millions de DH. □

Les résidences touristiques foisonnent à Fès

■ Afej, CGI, MedZ... la course de plus en plus rude

■ Sérénité, nature, golf... les atouts de la nouvelle offre

MIAAMI, Californie, les Andalines, OT, Oued Fès Golf City... les projets immobiliers foisonnent dans la banlieue de Fès. Au nord comme au sud, à l'est et à l'ouest de la capitale spirituelle, promoteurs privés et publics multiplient les offres. Lots de terrains, appartements et villas semi-finies s'arrachent comme des petits-pains. Les aménageurs mettent en avant le cadre de vie, la verdure, le calme ou encore la qualité de vie.

L'une des premières entreprises à avoir investi dans ce genre de produits est la CGI. Son projet «les Andalines» jouit d'un emplacement de choix dans la commune d'Aïn Cheggag (province de Sefrou). Le site se décline en un ensemble de résidences situées sur le



Les promoteurs publics et privés proposent des lots de terrains, appartements, et villas semi-finies à l'entrée de la ville de Fès. Les prix sont les plus bas du marché. Ils démarrent à 3.500DH/m² (Ph YSA)

prolongement de parcours de golf. Doté d'un investissement de 400 millions de DH, ce projet est édifié sur une assiette foncière de 44,5 hectares. Huit rési-

dences y sont construites, dont 150 villas, 60 appartements, un club de loisirs, un supermarché, des commerces et des équipements administratifs. La particu-

larité de ce lotissement est de proposer des habitations luxueuses, avec vue sur l'horizon alentour. Ainsi, les villas si-



JNANE
CALIFORNIE
EXCLUSIVE

**NOTRE EXPERTISE
AU SERVICE DE VOS EXIGENCES**

60
ANS
PER LA
IMMOBILIER

60 ANS D'EXCELLENCE

APPARTEMENTS HAUT STANDING À CASABLANCA DE 89 À 240 M²
À PARTIR DE **1.6 MDH** LIVRAISON IMMEDIATE

Jnane Californie Exclusive est un bel ensemble résidentiel idéalement situé à quelques minutes du centre ville de Casablanca, alliant à la fois qualité, raffinement, élégance et modernité. Chaque élément a été choisi avec le plus grand soin pour vous apporter tout le confort et la sérénité que vous recherchez.

De part ses matériaux nobles, la finesse de ses finitions, Jnane Californie Exclusive vous accueille dans un cadre chaleureux et verdoyant, à la hauteur de vos exigences.

WWW.PERLAIMMOBILIER.COM



05 22 21 77 35

Les résidences touristiques foisonnent à Fès



tuées sur le front du golf offrent une vue imprenable, et leurs terrasses en rez-de-chaussée permettent d'accéder directement à un green de 18 trous.

D'autres villas ne perdent pas au change, puisqu'elles ont une vue sur les cimes de l'Atlas. Quant aux villas en villégiature, elles se distinguent par leur conception R+1, qui permet aux résidents de porter un regard panoramique. Les superficies des habitations varient entre 70 et 350 m². Le prix du mètre carré varie pour les villas entre 10.000 et 12.000 DH. L'ensemble du lotissement est sécurisé. Toutefois, et malgré ses atouts, le projet n'avait pas connu un franc succès à son lancement. A 15 km du centre-ville, les Andalines étaient, pour certains, «éloignées» de la ville. D'autres jugeaient les prix onéreux. Mais ceci n'a pas découragé d'autres promoteurs à tenter l'aventure. Ainsi, dans la localité d'Ouled Tayeb, à 2 kilomètres de l'aéroport de Fès-Saïss, l'ensemble résidentiel OT, une vingtaine de villas, s'est vendu en un temps

record. Les prix variaient entre 2 et 5 millions de DH la villa semi-finie, selon la superficie. Certaines dépassaient les 2.000 m². Là aussi, verdure et sécurité figurent parmi les principaux arguments de vente.

Ailleurs, à quelques centaines de mètres de la forêt d'Aïn Chkef, les lotis-

ont déjà constitué leur amicale. Leur ambition est de préserver l'environnement de cet espace en parfaite harmonie avec la forêt voisine et dans le respect des lois en vigueur.

De l'autre côté de la ville, le projet Oued Fès Golf City séduit à plus d'un titre. Si pour les lots résidentiels, les

dentiel et touristique intégré présente un positionnement unique et de nombreux atouts qui en font une opportunité d'habiter, de se divertir et d'investir autrement.

Etendu sur une superficie globale de 166 hectares, il propose un programme diversifié de lots pour villas, résidences, hôtels, animations... Par ailleurs, un golf de 18 trous s'intègre au projet. «Depuis quelques semaines, l'affluence des clients est remarquable. Deux lots sont réservés à deux showrooms de véhicules Smeia et Hyundai. Nous recevons également beaucoup de demandes pour les lots de villas isolées, jumelées ou en bande, avec vue imprenable sur le site», confie un responsable du bureau de vente. Le projet comprend également des espaces d'animation, commerces, loisirs et équipements socio-culturels, autour d'un golf d'exception. Sans oublier les résidences collectives en R+2 et R+3, hôtels et résidences immobilières de promotion touristique (RIPT). □

Youness SAAD ALAMI

Un salon de l'immobilier en octobre

FÈS prépare un salon de l'immobilier. Initié par l'Association des promoteurs immobiliers de Fès (APIF) et la mairie, l'événement, baptisé «Fès Investimmo», aura lieu du 19 au 22 octobre prochains. «Nous tablons, pour cette première édition, sur la participation de 200 exposants marocains et étrangers et pas moins de 8.000 visiteurs professionnels en 4 jours», annonce Youssef Zekhnini, président de l'APIF. Pour lui, ce salon permettra ainsi aux visiteurs qui souhaitent développer leur activité à Fès de bénéficier des conseils gratuits d'experts. □

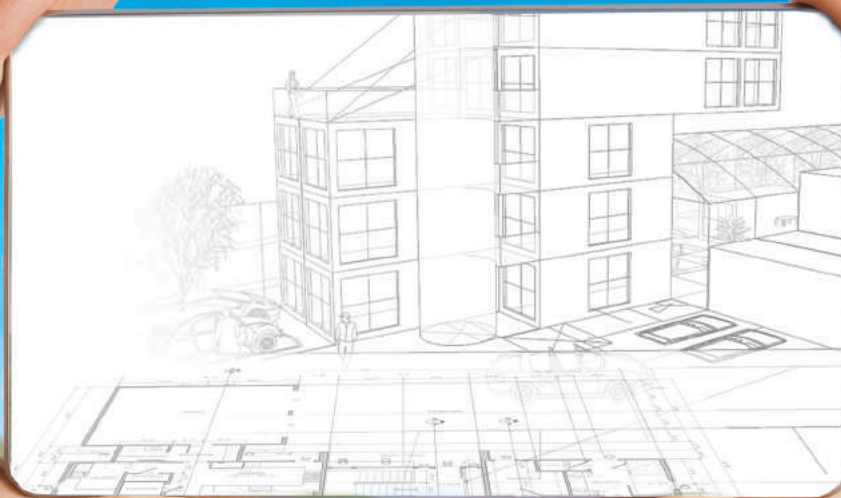
sements Miami et Californie, du groupe Afej, font office d'accueil à l'entrée de la ville. Sur une superficie globale de plus de 30 ha, le projet est très prisé. En fait, une vingtaine de villas sont déjà construites sur des lots, de 180 à 350 m², vendus à 3.500 DH/m². Fuyant la cacophonie de la ville, les acquéreurs

tarifs proposés oscillent entre 2.400 et 3.000 DH/m², pour les parcelles des hôtels (deux unités), le foncier est offert gratuitement à l'investisseur...oui à zéro DH. Du jamais vu! Aménagé par MedZ, Oued Fès Golf City constitue le projet pilote du Plan Mada'in. Situé en plein cœur de la ville de Fès, ce projet rési-

مفتاح الخير، بمسكيات عروض لا تقاوم

بقة أرضية مجهزة من 90 إلى 250 م² من فئة طابقين إلى 5 طوابق

إبتداء من **245 000** درهم



لا تضيعوا فرصة للتملك و الاستثمار، على بعد 45 دقيقة من الدار البيضاء

مشروع مجموعة



مكتب البيع مفتوح طيلة الأسبوع 7/7 م - 34 شارع الحسن الثاني - سطات

06 61 21 19 62
06 61 18 72 57

05 23 40 66 41

تسهيلات في الأداء و قروض بنكية مضمونة

أثمنة البيع مصرح بها 100%

نوفر لكم أحسن استثمار... الدار و العقار