

ROYAUME DU MAROC

PREMIER MINISTRE

===

***MINISTERE DELEGUE CHARGE DE L'HABITAT ET DE
L'URBANISME***

===

SECRETARIAT GENERAL

===

DIRECTION DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

<p>ETUDE RELATIVE A LA RELANCE DE L'HABITAT LOCATIF</p>
--

RAPPORT FINAL DE LA MISSION 1 :

DIAGNOSTIC GENERAL SUR LE MARCHE LOCATIF

MARS 2006

SOMMAIRE

PREAMBULE.....	4
PARTIE I : DIAGNOSTIC DU MARCHE LOCATIF INADEQUATION OFFRE DEMANDE	6
1. ANALYSE DE L'OFFRE LOCATIVE	6
1.1. Analyse quantitative : Une offre locative suffisante mais accompagnée d'une durée de vacance élevée.....	8
1.1.1 Une offre locative suffisante en nombre mais accompagnée d'une vacance non négligeable	8
1.1.2 Une offre locative essentiellement faite par les bailleurs particuliers	13
1.2. Analyse qualitative : une offre locative modeste et de qualité moyenne.....	18
1.2.1 Une offre modeste de type principalement économique et social.....	18
1.2.2. Une offre locative essentiellement de qualité et de taille moyenne et d'un confort correct.....	19
1.2.3. Une offre jugée en majorité à prix abordable (ou raisonnable)	22
2. ANALYSE DE LA DEMANDE LOCATIVE.....	27
2.1. Analyse quantitative : une demande locative limitée et à forte dimension sociale	27
2.1.1 Une demande de location largement concentrée dans les grandes villes.....	28
2.1.2. Une demande de location rajeunie concentrée sur les logements économiques et sociaux	29
2.1.3 Une demande locative conforme aux catégories socioprofessionnelles des ménages	31
2.1.4 Une demande des ménages locataires de taille modérée.....	35
2.2 Analyse qualitative : une demande locative relativement minée par une forte tendance à l'appropriation	37
2.2.1 Une demande locative modeste et en adéquation avec le niveau de revenu des ménages.....	37
2.2.2 Une demande de location motivée par le manque de moyens pour accéder à la propriété	42
2.2.3 Une demande locative mobile entre quartiers mais sédentaire à l'intérieur de la ville.....	44
2.2.4 Une demande locative minée par la tendance à l'appropriation	46
2.3 Une tendance à l'appropriation du logement mais une augmentation du nombre de ménages locataires	47
PARTIE II : DIAGNOSTIC DU CADRE FISCAL ET FINANCIER RENTABILITE ET INCITATION A L'INVESTISSEMENT	53
1. L'ANALYSE DE LA RENTABILITE DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF	54
1.1 Le profil socio-économique du bailleur particulier	54
1.2 La base de calcul de la rentabilité du locatif	61
1.3 Analyse globale de la rentabilité de l'investissement locatif	62
1.4 Analyse de la rentabilité après impôt	71
1.4.1 Taux de rendement net après impôts	71
1.4.2 Taux moyen de l'IGR sans revenus locatifs et avec revenus locatifs :	75
1.5 Comparaison avec des placements alternatifs	78
1.5.1 Les placements classiques	78
1.5.2 Placements modernes	81
2. LE CADRE FISCAL ET FINANCIER APPLICABLE AU LOCATIF : EVALUATION D'UN DISPOSITIF TRES PEU INCITATIF	86
2.1 Cadre fiscal et dispositif incitatif.....	86
2.1.1 La charge fiscale : Eléments d'appréciation.....	86
2.1.2 Dispositif incitatif : éléments d'évaluation	92
2.1.3 Recommandations relatives au cadre incitatif appliqué aux opérations de location	103

2.2 Le financement de l'habitat locatif.....	124
2.2.1 L'état des lieux du financement du locatif.....	124
2.2.2 Le cadre incitatif d'aide au logement locatif.....	128
PARTIE III : DIAGNOSTIC DU CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL : DISPOSITIF JURIDIQUE ET D'INTERMEDIATION	146
1. LE CADRE LEGAL DU LOCATIF : APERÇU CRITIQUE ET ORIENTATIONS DE REFORME	147
1.1 Le cadre légal appliqué aux opérations de la location : aperçu critique	147
1.1.1 Dans les textes : le rapport contractuel est déséquilibré	151
1.1.2 Dans les faits : un rapport contractuel litigieux	158
1.2 Orientations de réforme et propositions de mesures d'établissement du cadre normatif régissant le locatif	188
1.2.1 Axe I : La révision du loyer.....	189
1.2.2 Axe II : Garantie de paiement et récupération du bien	192
1.2.3 Axe III : Simplification de la procédure contentieuse, arbitrage et exécution des jugements	196
1.2.4 Axe IV : La lutte contre la vacance locative	208
2. LE CADRE D'INTERMEDIATION DU LOCATIF : ANALYSE D'UNE STRUCTURE TRES PEU PROFESSIONNELLE	220
2.1 L'agence immobilière : désorganisation d'une profession et contraintes de la mission d'intermédiation.....	220
2.1.1 Une intermédiation récente de taille réduite et à forte proportion dans les grandes villes	220
2.1.2 Une activité limitée et orientée principalement sur la location et la vente et conduite avec des méthodes parfois rudimentaires.....	222
2.1.3 Des rapports peu entretenus et pas suffisamment structurés.....	229
2.2 Des agences manquant de professionnalisme	235
2.2.1 Difficultés de la profession	235
2.2.2 Evaluation du nombre des litiges après promulgation de la loi 64-99	236
2.2.3 La relative méconnaissance des textes juridiques.....	236
2.3 Quelques solutions proposées par les agences	238
ANNEXES.....	243
Annexe 1 : Le micro-foncier en France	244
Annexe 2 : Amortissement Robien	246
Annexe 3 : Comment calculer l'amortissement.....	247
Annexe 4 : Caractéristiques du dispositif Robien dans le neuf	249
Annexe 5 : Tableau comparatif de l'amortissement des investissements locatifs	250
Annexe 6 : Amortissement Robien : simulation	251
Annexe 7 : La déduction pour amortissement : l'exemple canadien	252
Annexe 8 : Références législatives et réglementaires relatives aux loyers	253
Annexe 9 : Evolution des dépenses fiscales (2001-2005).....	255
Annexe 10 : Evolution des avantages octroyés au secteur de l'habitat – Résultats détaillées (1000 Dh)	256
Annexe 11 : Documents de portée fiscale et financière	257
Annexe 12 : Documents relatifs aux études rapports et doctrine (cas du Maroc et expériences étrangères).	259
Annexe 13 : Liste des institutions interviewées	261

Le présent rapport s'inscrit dans le cadre de la mission 1 relative à « l'analyse et l'évaluation de l'état des lieux du secteur de l'habitat locatif visant à dégager avec précision les signes forts de son fonctionnement ». Il fait suite à la note méthodologique présentant l'ébauche des différentes étapes et missions de l'étude ainsi que les questionnaires de l'enquête et des interviews structurées des bailleurs, des locataires et des agences immobilières.

Le diagnostic présenté dans ce document tente en trois parties de faire ressortir, d'une part, les dysfonctionnements du marché locatif et d'autre part, cerner les anomalies qui entachent les différents aspects d'encadrement dudit marché. Sur le plan du diagnostic du marché locatif, le rapport donne une analyse de la problématique relative à l'adéquation de l'offre et de la demande locative.

Sur le plan du diagnostic de l'encadrement du marché locatif, le rapport passe en revue la question épineuse de la rentabilité des investissements dans le secteur, le cadrage fiscal, financier, juridique, institutionnel et organisationnel. Il aborde successivement les aspects critiques du système juridique du locatif et analyse les points faibles du dispositif fiscal et financier. Le rapport évalue, enfin, les agences immobilières en tant que structure d'intermédiation dans le secteur.

Ce diagnostic a été conduit dans un double objectif :

- À Déterminer l'impact des divers facteurs (économique, financier, juridique, fiscal et économique) sur le faible développement du marché du locatif ;
- À Identifier et esquisser les orientations générales aidant à l'élaboration d'une stratégie de relance du marché. Cette stratégie, déclinée en mesures concrètes, vise à mettre un terme aux divers goulots d'étranglement identifiés lors du diagnostic. Ces dernières qui feront l'objet de la mission 2, seront traduites en programmes d'actions et en résultats tangibles. Les attendus de cette mission sont notamment :
 - § Une préfiguration du projet de loi sur les loyers et les rapports contractuels entre bailleurs et locataires (intégrant les préoccupations des deux départements concernés : Habitat et Justice) ;
 - § Une proposition de programme visant à augmenter la rentabilité de l'investissement locatif et à en réduire les risques ;

§ Une proposition d'organisation des structures d'intermédiation ainsi que l'encadrement de la filière, des professions d'agent immobilier et d'administrateur de bien, etc.

Partant de cette double perspective, le présent rapport s'articule autour de trois parties suivantes :

v **Partie I** : Diagnostic du marché du locatif : Inadéquation offre demande ;

v **Partie II** : Diagnostic du cadre fiscal et financier : Rentabilité et incitations à l'investissement ;

v **Partie III** : Diagnostic du cadre légal et institutionnel : Dispositif juridique et intermédiation.

PARTIE I : DIAGNOSTIC DU MARCHÉ LOCATIF INADEQUATION OFFRE DEMANDE

La vigueur du marché locatif dépend d'une offre locative suffisante, d'une hausse de la demande, d'un volume important et d'une rentabilité conséquente des investissements dans l'immobilier locatif réalisés tant par les particuliers, les promoteurs privés que les institutionnels.

Les bailleurs et les agences immobilières enquêtées ainsi que les professionnels auditionnés s'accordent dans l'ensemble pour affirmer qu'aujourd'hui les investisseurs dans le secteur de l'habitat locatif sont pénalisés par une fiscalité qualifiée de trop lourde et souffrant d'un cadre juridique incohérent (le locataire est protégé au détriment du bailleur). Cette situation a des conséquences directes sur l'adéquation offre et demande locative et sur la rentabilité des investissements locatifs. Cette rentabilité insuffisante rend le secteur du locatif dépourvu de toute attractivité. L'investissement se révèle peu compétitif par rapport à certains placements concurrentiels¹.

Cette première partie tente d'identifier les dysfonctionnements et les facteurs qui sont à l'origine de ce manque d'attrait et de ce désintéressement des investisseurs à l'égard du secteur du locatif. Elle s'efforce aussi d'explorer une panoplie de mesures pluridimensionnelles nécessaires à la relance effective du marché locatif. Pour y aboutir et à l'appui des résultats des diverses investigations développées lors de l'enquête, une double analyse est proposée ci-après :

- Ä Analyse de l'offre locative ;
- Ä Analyse de la demande locative.

1. ANALYSE DE L'OFFRE LOCATIVE

L'étude de l'offre en logement locatif a pour objectif de :

1. Cerner les principales caractéristiques du parc national de logement locatif selon les différents segments, à savoir :

- v La petite location, cette dénomination désigne les bailleurs personnes physiques donnant en location un ou plusieurs logements de différentes catégories (appartement, maison marocaine ou villa), à titre de constitution d'une source de revenu complémentaire, voire principale pour certaines catégories de ménages (personnes âgées, inactifs, etc.) Ce segment, de composition hétérogène, est décliné en quatre sous segments :

¹ Signalons en l'occurrence les placements mobiliers (les bons de trésor, le marché boursier pour les bailleurs institutionnels).

- Les logements réalisés dans le cadre de l'auto construction dans les lotissements publics ou privés de l'habitat économique et dont la majorité sont d'abord produits pour l'usage d'habitation principale de l'acquéreur ; la location d'une partie du logement n'est pas une fin en elle-même dont la mesure où elle est forcée par des considérations économiques² ;
 - Les logements en habitat collectif, acquis par des particuliers et mis en location directement ou après une période d'occupation, à titre d'habitation principale, précédant l'acquisition d'un logement individuel ou un appartement de standing élevé ;
 - Les logements ou pièces mis en location dans les quartiers d'habitat non réglementaires restructurés ; la location constitue, dans ces quartiers, un apport appréciable pour les ménages à faible revenu ;
 - Les logements ou pièces mis en location dans les anciennes médinas où la moitié des habitants est locataire ; ce parc locatif ancien constitue, en effet, le lieu de transit des nouveaux arrivants en ville.
- v La grande location (passage de la petite location à la location à grande échelle tout en restant du ressort des particuliers) ;
- v Les bailleurs institutionnels (y compris les entreprises privées).

2. Déterminer si la dimension quantitative de l'offre est suffisante ou insuffisante.

Ainsi, la caractéristique physique du parc locatif et la détermination en nombre de l'offre locative renvoient à une double analyse :

- L'analyse quantitative qui met l'accent sur le critère du nombre : nombre de logements locatifs selon le type d'habitat, la catégorie du bailleur, etc.
- L'analyse qualitative qui se focalise sur le critère de la qualité : la typologie de l'offre, la taille des logements loués, le niveau de confort et d'équipement, la densité d'occupation des logements, le rapport qualité-prix des logements en liaison avec les revenus des ménages.

Partant de cette double analyse, le diagnostic établi fait ressortir deux principales constatations :

- Quantitativement, l'offre est suffisante, mais accompagnée d'une durée de vacance élevée et souvent sans lien étroit avec les besoins spécifiques du locataire ;
- Qualitativement, l'offre est modeste mais de qualité limitée et très moyenne.

² Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, Etude relative aux Aspects Financiers et Fiscaux du Financement du Logement au Maroc, Rapport "Eléments d'une stratégie de réforme – Volume 1", mars 1997.

1.1. ANALYSE QUANTITATIVE : UNE OFFRE LOCATIVE SUFFISANTE MAIS ACCOMPAGNEE D'UNE DUREE DE VACANCE ELEVEE

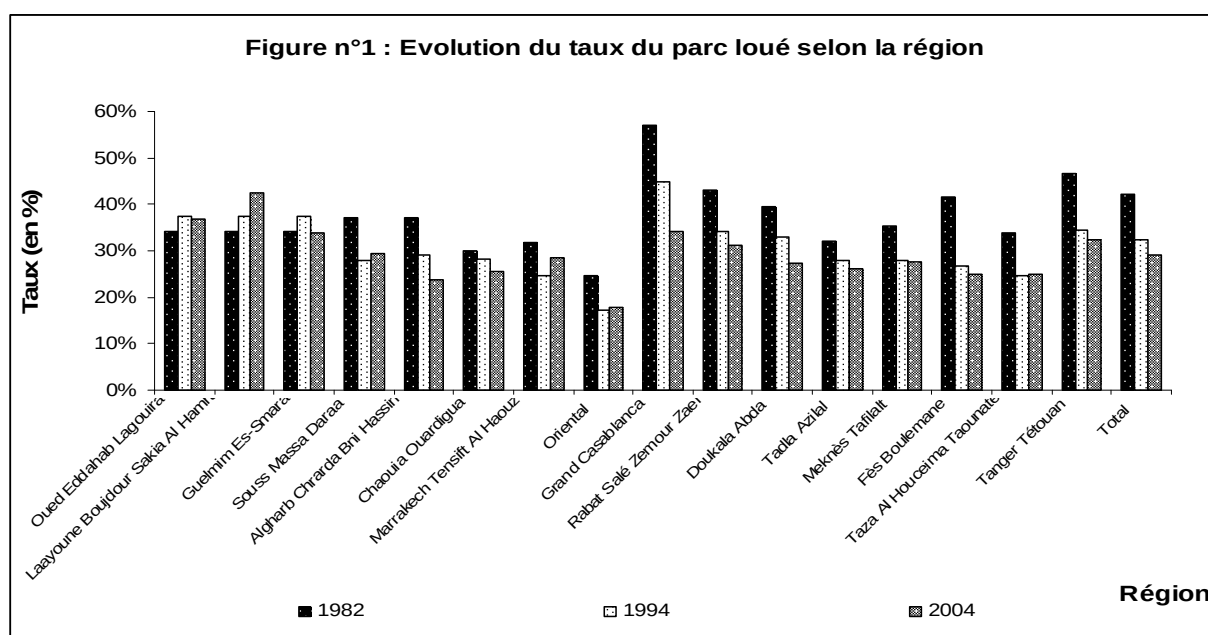
La lecture des différentes données quantitatives collectées au sujet de l'offre de logements locatifs au Maroc a permis de relever une double caractéristique :

- C'est une offre suffisante en nombre mais accompagnée d'une vacance locative non-négligeable ;
- C'est une offre produite essentiellement par des bailleurs particuliers.

1.1.1 Une offre locative suffisante en nombre mais accompagnée d'une vacance non négligeable

En 2004, le parc locatif occupé au Maroc est évalué à près de 926.558 logements loués pour 3.177.695 logements occupés à titre de résidence principale en 2004³, ce qui représente un taux de 29,2%. Ce dernier varie de 18% pour la région de l'Oriental à 34% pour la région du Grand Casablanca pour atteindre près de 43% au niveau de la région de Laâyoune Boujdour Sakia Al Hamra (voir figure n°1).

Ce parc locatif occupé a connu une forte croissance durant les trois dernières décennies en passant de 598.464 unités en 1982 à 733.971 unités en 1994 avant d'atteindre quelques 926.558 unités en 2004. Néanmoins, il a enregistré une baisse en proportion rapportée au stock total des logements occupés à titre de résidence principale dans la mesure où ce dernier taux est passé de 42,2% en 1982 à 32,3% en 1994 avant d'atteindre 29,2% en 2004, ce qui représente une baisse de 13 points en l'espace de 22 ans.



³ Estimation du Consultant à partir des données du dernier recensement général de la population et de l'habitat de 2004.

Aussi et à l'exception des régions d'Oued Eddahab Lagouira, Laâyoune Boujdour Sakia Al Hamra et Guelmim Es-Smara, toutes les régions du pays ont été concernées par cette baisse de la part du parc loué ; seules les régions de Sous Massa Darâa et de Marrakech Tensift Al Haouz ont vu cette part augmenter entre 1994 et 2004 alors qu'elle avait baissé entre 1982 et 1994 (voir figure n°1).

D'autre part, il convient de noter que le parc locatif occupé est concentré principalement dans les sept régions qui abritent les grandes agglomérations du pays : 74% du parc loué est concentré dans les régions du Grand Casablanca (23%), Rabat Salé Zemmour Zaër (13%), Tanger Tétouan (11%), Souss Massa Darâa (8%), Marrakech Tensift Al Haouz (7%), Meknès Tafilalet (7%) et Fès Boulemane (6%).

Aussi, ce parc locatif reste largement dominé par les maisons marocaines en 2004 comme en 1994 et quelque soit la région (voir tableau n°1). Ces dernières englobent en 2004 près des trois quarts des habitations mises en location (60% des maisons modernes et 13% des maisons traditionnelles), soient 673.312 logements loués. Suivent les appartements en immeuble qui représentent près du cinquième de l'offre globale (19% du stock total et près de 173.805 unités), les constructions sommaires et autres (7% et 62.216 unités) et enfin les villas (2% et 17.225 unités).

TABLEAU N°1 : ÉVOLUTION DU PARC LOCATIF OCCUPE AU MAROC SELON LE TYPE D'HABITAT ET LA REGION, 1982- 2004

Région	Type habitat	1982		1994		2004	
		Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)
Oued Eddahab Lagouira	Villa	5	0,9%	5	0,2%	11	0,2%
	Appt en immeuble	4	0,8%	200	9,0%	468	9,0%
	M.M. Moderne	420	78,9%	1 583	71,3%	3 694	71,3%
	M.M. Traditionnelle	61	11,5%	231	10,4%	539	10,4%
	C.S.B et Autres	42	7,9%	200	9,0%	466	9,0%
	Total	532	100,0%	2 219	100,0%	5 178	100,0%
Guelmim Es-Smara	Villa	44	0,9%	29	0,2%	37	0,2%
	Appt en immeuble	34	0,7%	1 263	9,0%	1 648	9,0%
	M.M. Moderne	3 926	79,0%	9 974	71,3%	13 023	71,3%
	M.M. Traditionnelle	574	11,6%	1 457	10,4%	1 902	10,4%
	C.S.B et Autres	390	7,9%	1 259	9,0%	1 645	9,0%
	Total	4 968	100,0%	13 982	100,0%	18 255	100,0%
Laâyoune Boujdour Sakia Al Hamra	Villa	46	0,9%	23	0,2%	43	0,2%
	Appt en immeuble	34	0,7%	1 022	9,0%	1 895	9,0%
	M.M. Moderne	4 036	79,0%	8 071	71,3%	14 964	71,3%
	M.M. Traditionnelle	589	11,5%	1 178	10,4%	2 185	10,4%
	C.S.B et Autres	401	7,9%	1 019	9,0%	1 890	9,0%
	Total	5 106	100,0%	11 313	100,0%	20 977	100,0%
Souss Massa Darâa	Villa	623	2,4%	795	1,8%	1 043	1,4%
	Appt en immeuble	1 866	7,2%	5 639	12,7%	9 775	13,6%
	M.M. Moderne	16 885	64,8%	28 102	63,3%	47 013	65,3%
	M.M. Traditionnelle	3 379	13,0%	5 467	12,3%	8 674	12,1%
	C.S.B et Autres	3 303	12,7%	4 408	9,9%	5 438	7,6%
	Total	26 056	100,0%	44 411	100,0%	71 943	100,0%

Région	Type habitat	1982		1994		2004	
		Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)
Algharb Chrarda Bni Hassin	Villa	1 408	5,7%	1 182	3,8%	905	2,5%
	Appt en immeuble	3 175	12,8%	4 820	15,5%	5 993	16,8%
	M.M. Moderne	14 995	60,5%	19 273	61,9%	22 328	62,7%
	M.M. Traditionnelle	2 048	8,3%	2 580	8,3%	3 182	8,9%
	C.S.B et Autres	3 158	12,7%	3 291	10,6%	3 228	9,1%
	Total	24 784	100,0%	31 146	100,0%	35 636	100,0%
Chaouia Ouardigha	Villa	449	2,2%	298	1,0%	381	1,1%
	Appt en immeuble	1 195	5,9%	2 089	7,3%	2 749	7,8%
	M.M. Moderne	14 635	72,4%	21 539	75,7%	26 729	75,5%
	M.M. Traditionnelle	2 207	10,9%	3 124	11,0%	3 802	10,7%
	C.S.B et Autres	1 732	8,6%	1 411	5,0%	1 735	4,9%
	Total	20 218	100,0%	28 461	100,0%	35 396	100,0%
Marrakech Tensift Al Haouz	Villa	1 016	3,6%	1 517	4,1%	3 010	4,7%
	Appt en immeuble	2 795	10,0%	4 162	11,3%	7 764	12,2%
	M.M. Moderne	11 841	42,4%	16 182	43,8%	27 320	42,8%
	M.M. Traditionnelle	9 760	34,9%	12 030	32,6%	20 679	32,4%
	C.S.B et Autres	2 536	9,1%	3 014	8,2%	5 058	7,9%
	Total	27 948	100,0%	36 905	100,0%	63 831	100,0%
Oriental	Villa	870	3,6%	444	1,6%	103	0,3%
	Appt en immeuble	3 034	12,7%	4 788	17,4%	8 090	20,7%
	M.M. Moderne	11 828	49,5%	12 707	46,1%	17 373	44,4%
	M.M. Traditionnelle	6 883	28,8%	7 491	27,2%	10 002	25,5%
	C.S.B et Autres	1 258	5,3%	2 121	7,7%	3 587	9,2%
	Total	23 873	100,0%	27 551	100,0%	39 155	100,0%
Grand Casablanca	Villa	8 057	3,9%	5 260	2,5%	5 335	2,5%
	Appt en immeuble	107 471	52,3%	57 285	26,8%	68 167	31,4%
	M.M. Moderne	61 324	29,8%	129 945	60,7%	121 924	56,2%
	M.M. Traditionnelle	3 240	1,6%	6 977	3,3%	7 048	3,3%
	C.S.B et Autres	25 475	12,4%	14 546	6,8%	14 300	6,6%
	Total	205 567	100,0%	214 013	100,0%	216 774	100,0%
Rabat Salé Zemmour Zaër	Villa	3 307	4,3%	2 299	2,4%	1 803	1,5%
	Appt en immeuble	22 437	29,4%	23 805	25,1%	24 226	20,5%
	M.M. Moderne	37 800	49,5%	55 533	58,6%	76 858	65,2%
	M.M. Traditionnelle	5 471	7,2%	8 071	8,5%	10 554	8,9%
	C.S.B et Autres	7 312	9,6%	5 003	5,3%	4 520	3,8%
	Total	76 327	100,0%	94 711	100,0%	117 961	100,0%
Doukala Abda	Villa	961	3,4%	1 109	3,2%	1 399	3,7%
	Appt en immeuble	1 096	3,9%	1 460	4,2%	1 639	4,4%
	M.M. Moderne	18 425	65,9%	23 107	66,4%	23 930	64,1%
	M.M. Traditionnelle	5 403	19,3%	6 816	19,6%	7 248	19,4%
	C.S.B et Autres	2 086	7,5%	2 319	6,7%	3 094	8,3%
	Total	27 971	100,0%	34 811	100,0%	37 310	100,0%
Tadla Azilal	Villa	218	1,4%	402	1,8%	608	2,2%
	Appt en immeuble	451	2,9%	895	4,0%	1 386	5,1%
	M.M. Moderne	10 581	67,0%	15 636	69,8%	19 687	72,2%
	M.M. Traditionnelle	2 163	13,7%	3 158	14,1%	3 974	14,6%
	C.S.B et Autres	2 373	15,0%	2 323	10,4%	1 620	5,9%
	Total	15 786	100,0%	22 414	100,0%	27 275	100,0%
Meknès Tafilalt	Villa	1 084	3,0%	925	2,0%	734	1,1%
	Appt en immeuble	4 435	12,2%	5 226	11,2%	7 795	12,0%
	M.M. Moderne	20 814	57,4%	27 474	58,9%	38 908	59,9%
	M.M. Traditionnelle	6 941	19,1%	8 362	17,9%	12 396	19,1%
	C.S.B et Autres	3 000	8,3%	4 636	9,9%	5 128	7,9%
	Total	36 274	100,0%	46 623	100,0%	64 961	100,0%

Région	Type habitat	1982		1994		2004	
		Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)	Effectif	Part (%)
Fès Boulemane	Villa	1 180	3,4%	896	2,3%	1 214	2,3%
	Appt en immeuble	11 074	31,7%	8 841	22,4%	13 959	26,1%
	M.M. Moderne	13 113	37,6%	19 585	49,5%	24 533	45,8%
	M.M. Traditionnelle	5 543	15,9%	8 132	20,6%	10 990	20,5%
	C.S.B et Autres	3 985	11,4%	2 082	5,3%	2 836	5,3%
	Total	34 895	100,0%	39 536	100,0%	53 532	100,0%
Taza Al Hoceima Taounate	Villa	242	2,5%	165	1,1%	207	1,0%
	Appt en immeuble	1 031	10,7%	1 446	9,6%	1 866	8,9%
	M.M. Moderne	6 304	65,2%	10 399	69,3%	14 321	68,5%
	M.M. Traditionnelle	1 001	10,4%	1 550	10,3%	2 302	11,0%
	C.S.B et Autres	1 084	11,2%	1 448	9,6%	2 208	10,6%
	Total	9 662	100,0%	15 008	100,0%	20 904	100,0%
Tanger Tétouan	Villa	780	1,3%	340	0,5%	392	0,4%
	Appt en immeuble	12 918	22,1%	13 044	18,4%	15 385	15,8%
	M.M. Moderne	32 247	55,1%	42 048	59,3%	61 132	62,7%
	M.M. Traditionnelle	8 272	14,1%	11 005	15,5%	15 098	15,5%
	C.S.B et Autres	4 280	7,3%	4 430	6,3%	5 463	5,6%
	Total	58 497	100,0%	70 867	100,0%	97 470	100,0%
Total	Villa	20 290	3,4%	15 689	2,1%	17 225	1,9%
	Appt en immeuble	173 050	28,9%	135 985	18,5%	172 805	18,7%
	M.M. Moderne	279 174	46,6%	441 158	60,1%	553 737	59,8%
	M.M. Traditionnelle	63 535	10,6%	87 629	11,9%	120 575	13,0%
	C.S.B et Autres	62 415	10,4%	53 510	7,3%	62 216	6,7%
	Total	598 464	100,0%	733 971	100,0%	926 558	100,0%

Source : Estimation à partir des RGPH 1982, 1994 et 2004.

Par ailleurs, le nombre de logements vacants destinés à la location représentait au niveau national près de 163.262 logements en 2000 sur un total de près de 492.000 logements vacants, ce qui représente un taux moyen global de 33% (tableau n°2).

TABLEAU N°2 : REPARTITION DU PARC VACANT DESTINE A LA LOCATION SELON LA REGION EN L'AN 2000

Région	Effectif	Part (%)
Oued Eddahab Lagouira	65	0,0%
Laâyoune Boujdour Sakia Al Hamra	573	0,4%
Guelmim Es-Smara	907	0,6%
Souss Massa Darâa	22 696	13,9%
Algharb Chrarda Bni Hassin	8 807	5,4%
Chaouia Ouardigha	1 668	1,0%
Marrakech Tensift Al Haouz	4 978	3,0%
Oriental	1 796	1,1%
Grand Casablanca	48 124	29,5%
Rabat Salé Zemour Zaër	21 903	13,4%
Doukala Abda	2 413	1,5%
Tadla Azilal	5 309	3,3%
Meknès Tafilalet	12 289	7,5%
Fès Boulemane	8 181	5,0%
Taza Al Houceima Taounate	3 568	2,2%
Tanger Tétouan	19 985	12,2%
Total	163 262	100,0%

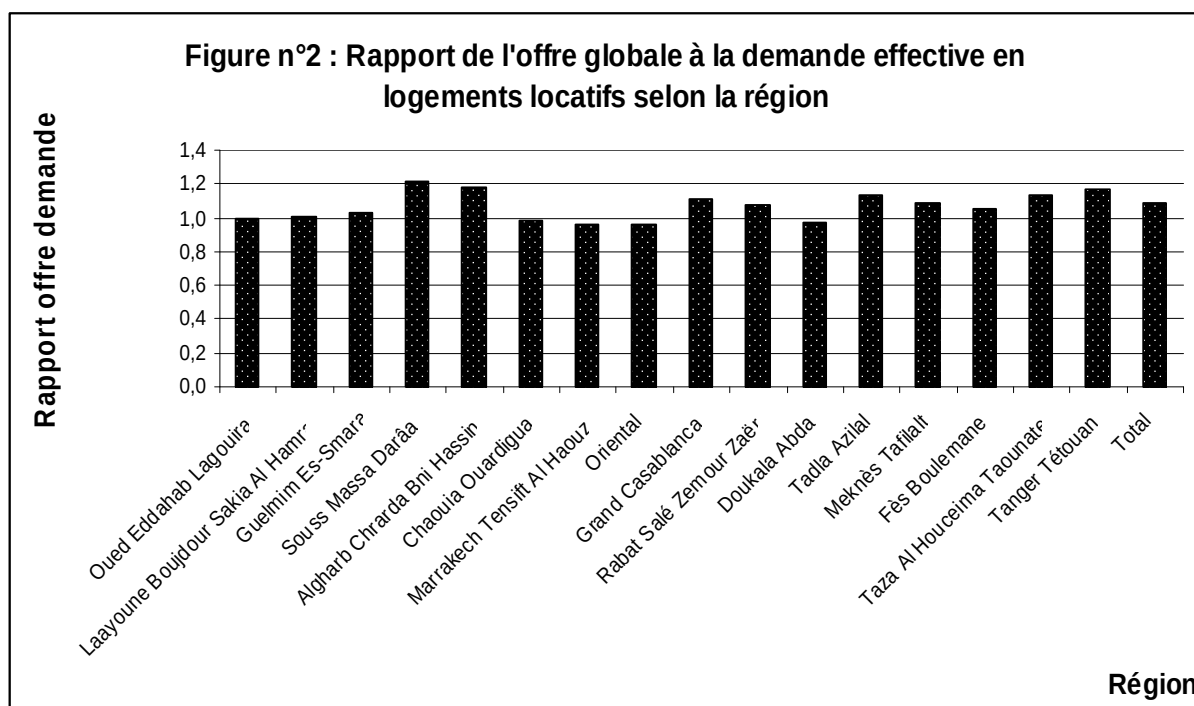
Source : enquête logement national 2000.

Ce parc vacant destiné à la location, constitué essentiellement d'appartements en immeuble (65%) et de maisons marocaines modernes (33%), est principalement concentré dans les régions du Grand Casablanca (29,5%), Souss Massa Darâa (13,9%), Rabat Salé Zemmour Zaër (13,4%) et Tanger Tétouan (12,2%).

Plus encore, cette vacance est caractérisée par une durée élevée. En effet, sur la base des données des enquêtes logement locales réalisées au niveau de neuf agglomérations en 2003, on relève que la durée moyenne de vacance a atteint :

- Æ Une année pour les agglomérations de Casablanca et de Rabat Salé avec respectivement 11% et 25% de logements vacants depuis plus de 2 ans ;
- Æ Près de 10 mois à Oujda avec 15% des logements vacants depuis 2 ans ;
- Æ Près de deux années (un an et sept mois) pour l'agglomération d'Agadir avec plus de 24% de logements vacants depuis plus de 2 ans ;
- Æ Près de trois années pour Safi avec 76% des logements vacants depuis 2 ans.

En somme, en prenant l'hypothèse d'un taux de vacance constant par rapport à la dernière enquête logement national en 2000, l'offre locative globale est estimée à 1.089.820 logements. Cette dernière pourrait satisfaire largement la demande effective de logements locatifs qui s'élevait à 1.003.947 ménages en 2004, mais qui reste en partie non satisfaite à cause des logements vacants. Un tel constat est valable pour l'ensemble des régions du Maroc à l'exception de celles de Chaouia Ouardigha, Marrakech Tensift Al Haouz, l'Oriental et Doukala Abda (voir figure n°2) où on note une demande locative plus élevée que l'offre globale de logements locatifs.



Le stock logement locatif est donc quantitativement suffisant avec une caractéristique de rétention qui s'exprime à travers un taux de logements vacants non négligeable, rapporté au stock locatif total ; le poids des logements vacants est de l'ordre de 16% en 2000. Cette rétention s'explique par une absence de garantie du logement locatif qui a pour conséquence des durées de vacance longues liées à la durée nécessaire pour trouver le client adéquat et la baisse en proportion des logements destinés au locatif lié à une prudence qui réoriente l'investissement sur d'autres secteurs.

D'ailleurs, les deux raisons principales de la vacance locative avancées par les bailleurs enquêtés dans le cadre de l'enquête habitat locatif en 2005, sont le loyer considéré comme non rentable et les litiges avec les locataires. Cette double raison incite les bailleurs à la prudence dans la mesure où près de 78% des bailleurs enquêtés passent leur temps à chercher le bon client confiant et solvable.

Enfin et au-delà du nombre de logements loués, il convient de préciser que le nombre moyen de logements vacants par bailleur est évalué en 2005 à près 3 logements pour la maison marocaine moderne en lot d'habitat économique, 1,5 pour les appartements en immeuble de type économique et 1,3 pour l'habitat social en immeuble. Il passe à un logement par bailleur pour l'habitat non réglementaire, la maison marocaine traditionnelle et la villa.

1.1.2 Une offre locative essentiellement faite par les bailleurs particuliers

Relevée lors de l'enquête auprès des bailleurs et confirmée par celle réalisée auprès des ménages locataires, la quasi-totalité des ménages locataires (90%) ont un bailleur particulier de nationalité marocaine, et c'est le cas de la totalité des ménages des agglomérations de Rabat Salé et de Kénitra. Pour le reste :

- v 5% des ménages (essentiellement ceux louant des logements standings ou économiques) ont un bailleur marocain résidant à l'étranger, particulièrement dans les villes de Tanger (12%) et d'Agadir (14%) ;
- v 3% des ménages (essentiellement ceux louant des logements standings ou économiques) ont pour bailleur un particulier de nationalité étrangère, particulièrement dans l'agglomération d'Agadir (16%) ;
- v Enfin, à peine 1% des ménages louent un logement d'une entreprise privée ou publique, ce qui montre la très faible intervention de ces types de bailleurs dans le secteur de l'habitat locatif au Maroc. Les seuls cas à relever sont notés au niveau de la ville de Safi où 20% des ménages habitant des logements de standing ont pour bailleur une entreprise privée, et le cas de la ville de Meknès où 17% des ménages louant un logement social s'adressent à une entreprise publique.

**TABLEAU N°3 : REPARTITION DES MENAGES LOCATAIRES SELON LA NATURE DU BAILLEUR
ET LE TYPE D'HABITAT AU NIVEAU NATIONAL (EN %)**

Type de logement	Particulier marocain	Particulier de nationalité étrangère	RME	Entreprise privée	Entreprise Publique
Habitat standing	81,7	6,7	10,6	1,0	0,0
Habitat économique	90,9	2,8	5,4	0,6	0,3
Habitat social	89,7	3,4	3,4	0,0	3,4
Habitat traditionnel	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Habitat non réglementaire	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	90,5	3,2	5,3	0,5	0,5

Aussi et sur la base des données de l'enquête habitat locatif réalisée en 2005, le nombre moyen de logements loués par bailleur dans les principales métropoles marocaines par type d'habitat est de 4,4 pour les appartements en immeuble de type économique, de 3,1 pour la maison marocaine moderne en lot d'habitat économique, de 2,1 pour l'habitat social en immeuble.

Cette offre locative toujours ventilée par bailleur passe à 4,3 logements par bailleur pour l'habitat non réglementaire, et à 1,2 pour la maison marocaine traditionnelle. Le bailleur particulier investit dans la partie économique et sociale du stock locatif, notamment au niveau de l'économique en immeuble et en lot individuel d'habitat économique avec respectivement 4,4 et 3,1 logements en moyenne par bailleur. La partie sociale composée de logements de petite taille en immeuble tend à émerger et à se consolider avec 2,1 logements par bailleur, et le non réglementaire et l'habitat traditionnel constituent une part du marché locatif qui fonctionne respectivement à 1,3 et 1,2 logements par bailleur.

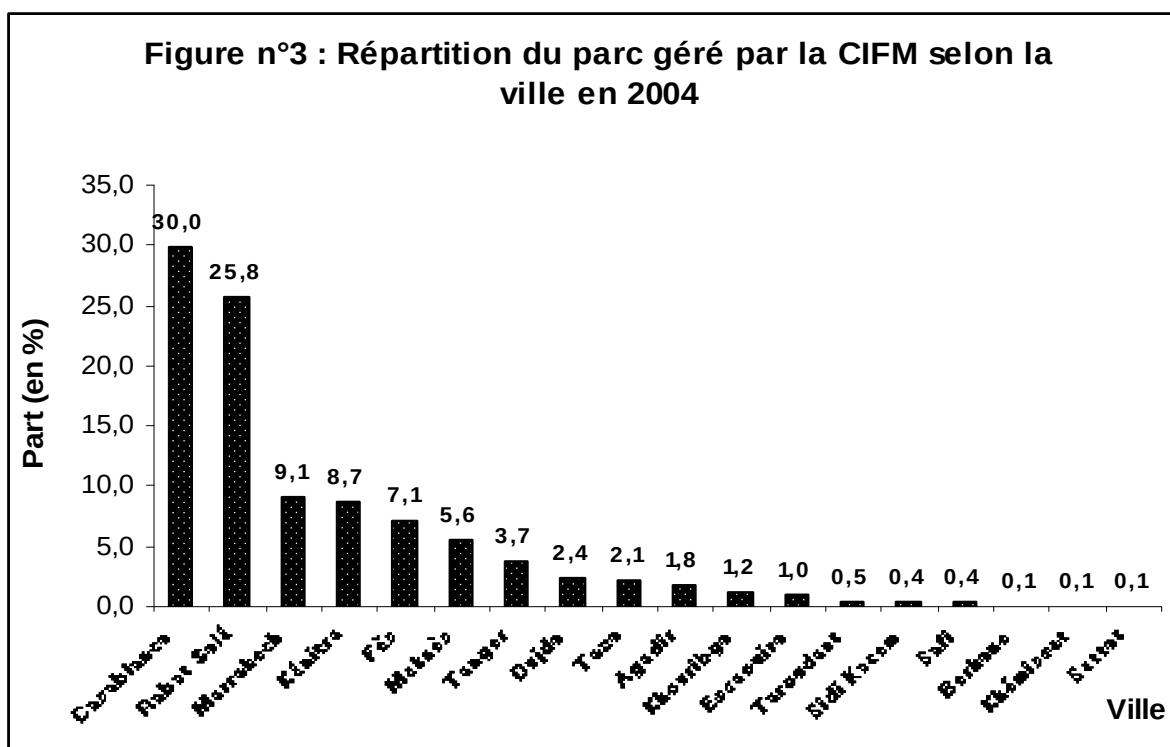
On constate aussi que ce sont des bailleurs à capacité financière non négligeable qui investissent dans le secteur de l'habitat locatif économique et social, comme secteur structuré en appartement en immeuble. Ces bailleurs dont le poids est aussi intéressant en terme de production du locatif, agissent au niveau des lots d'habitat économique dont ils occupent un logement à titre de résidence principale. Enfin, on note des bailleurs qui opèrent dans les secteurs du non réglementaire et des tissus anciens avec une capacité financière plus modeste.

A l'autre bout de la chaîne, on dénombre des bailleurs qui opèrent au niveau de l'appartement de standing en moyenne à 3,7 logements par bailleur, et la villa avec 1,2 logements par bailleur en moyenne. Pour ce secteur, il s'agit surtout d'un stock anciennement occupé à titre de résidence principale, dont le propriétaire s'est retiré pour occuper un appartement en immeuble ou une autre villa, ou pour réinvestir, ou parce que la domiciliation ne lui convient plus.

Par ailleurs, l'examen du profil des bailleurs démontre que ces derniers sont à plus de 51% des employés (20%), des commerçants et intermédiaires commerciaux et des financiers (31%) qui disposent d'un revenu moyen stable de 4000 à 5000 DH mensuel, en plus du revenu locatif dans lequel ils ont placé un investissement ou fond propre de départ. Ils sont attachés à leur patrimoine, à sa production et à sa gestion quelque que soit la durée de la vacance, et sont, pour une bonne part, réticents à investir dans un programme locatif dans l'avenir. Le reste des bailleurs se répartit essentiellement entre les cadres supérieurs et moyens (27.3%) et les artisans, manœuvres et ouvriers qualifiés (11.6%).

D'autre part et comme nous l'avons souligné ci-dessus, l'intervention des bailleurs institutionnels dans le secteur de l'habitat locatif, notamment les établissements publics, est de plus en plus faible. En effet et suite à la cession d'une part importante des logements destinés à la location, le parc géré par la Compagnie Immobilière et Foncière Marocaine (CIFM)⁴ est passé de 51.964 unités en 2000 à 48.101 unités en 2004, ce qui représente respectivement 6.3% et 5.2% du parc locatif global occupé.

Aussi, ce parc public qui appartient en majorité à l'Etat (92% en 2004 contre 6% pour la CIFM et 2% pour la SOPHAL), est réparti dans 18 agglomérations ou villes avec une concentration (86%) sur six agglomérations ou villes du pays (voir figure n°3).



⁴ C'est une structure chargée de la gestion du patrimoine locatif de l'Etat et de la Société de la Promotion de l'Habitat Locatif (SOPHAL)

Par ailleurs et en vue d'identifier les principales causes de désintérêt des bailleurs institutionnels, une série d'interviews a été réalisée auprès d'une vingtaine d'opérateurs (voir liste des institutions enquêtées en annexe) de différentes catégories : CIFM/ SOPHAL, promoteurs immobiliers de différentes taille, etc.

Ainsi et sur la base de la liste des personnes à interviewées, peu d'institutions étaient ou sont intéressés par le secteur de l'habitat locatif dans la mesure où sept institutions seulement sur les vingt interviewées ont donné un avis. Cela représente en soi un élément de positionnement par rapport au secteur locatif.

Aussi, au niveau des investisseurs locatifs ayant pour cadre d'intervention l'accession à la propriété et susceptibles d'orienter une part de leur investissement sur le locatif, ont été interviewés l'association des lotisseurs promoteurs immobiliers de Casablanca, promoteur de petite taille à Rabat, un promoteur de taille moyenne à Casablanca, un promoteur de grande taille à Fès.

Pour cet ensemble de promoteurs/investisseurs potentiels, il est à noter dans un premier temps que le premier promoteur s'est désengagé du locatif et s'est réinséré dans l'accession, que le deuxième promoteur cible les niches intéressantes de standing et standing supérieur en locatif, que le troisième est entièrement actif dans l'accession à la propriété, pour l'habitat social et celui des couches moyennes. Et le quatrième fonctionne dans le cadre du locatif seulement avec une démarche sécurisée très sélective.

Au niveau de cet ensemble d'interviewés, la démarche est soit :

- ✓ Une démarche de retrait et de réorientation sur l'accession ;
- ✓ Une démarche de spécialisation dans la partie locative rentable et sûre ;
- ✓ Une démarche orientée sur les couches « économiques » mais sécurisée ;
- ✓ Une démarche d'attente à une amélioration du dispositif locatif.

Aussi, une série de propositions ont été relevées et reprises ci-après par type d'intervenant.

À Promoteurs investisseurs interviewés :

Les propositions émanant de cette catégorie sont de deux ordres, d'abord juridique et ensuite juridique et fiscale à la fois.

- ✓ Le locatif est rentable pour l'investisseur. Il permet d'accéder à un patrimoine qui offre une plus value et une garantie d'une part, et un loyer qui est payé régulièrement est rentable et offre un flux financier d'autre part. Cependant, le cadre juridique est inefficace en termes de contenu d'application et d'exécution, d'où une demande de garantie de paiement du loyer ou évacuation immédiate ou sur une courte durée n'occasionnant aucune perte. Et une évolution du loyer garantie indexée sur le coût de la construction ou sur un coût composite.

- v Juridique et fiscale : il s'agit là notamment de la position de l'association des lotisseurs promoteurs immobiliers de Casablanca. Pour relancer le locatif, l'assainissement du cadre juridique est une nécessité, mais il s'agit aussi de moduler l'article 19 et de l'adopter au locatif pour drainer à la fois des locataires et des promoteurs. S'il y a suppression de l'article 19, le promoteur qui est un investisseur s'orientera vers le standing ou un secteur autre ou un placement meilleur.

Ä **CIFM / SOPHAL**

La production est à l'arrêt, le contexte juridique et fiscal est le même avec un contentieux et une fiscalité à honorer un coût de location hérité bas. Elle pourrait jouer un rôle stratégique dans la production de l'habitat locatif dans un contexte autre, rééquilibré sur le plan juridique, fiscal et financier lui garantissant également un niveau de rentabilité et de gestion maintenance, de sa production, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

Ä **Pour les banques**

La question juridique et fiscale est également essentielle. Il s'agit de fond à sécuriser sur des durées de dix ans. Leur proposition (déjà faite en 2002) va dans le sens de l'expulsion systématique, en cas de non paiement, d'indexation du loyer sur le coût de la construction et de la mise en place d'un fond de cautionnement mutuel. Les rentrées de loyers doivent permettre de faire face aux prêts contractés à condition que celles-ci soient effectives, d'où le poids de la question juridique.

En synthèse, il ressort des interviews que le secteur de l'habitat locatif est potentiellement rentable, mais que le cadre juridique est inefficace, et que la fiscalité devrait être motivante et modulée à l'image de l'accession à la propriété. Les propositions qui ressortent de ces investigations peuvent être synthétisées comme suit :

1. Sur le plan juridique :
 - Ä Garantie de paiement du loyer ou évacuation immédiate ou à court terme ;
 - Ä Une évolution du loyer garantie par une certaine indexation.
2. Sur le plan fiscal : Maintien de l'article 19 modulé pour le locatif ;
3. Sur le plan d'une programmation, une visibilité à moyen et long terme dans le cadre d'un programme est nécessaire ;
4. Sur le plan géographique : une régionalisation et des procédures adaptées ;
5. Une exonération sur les coûts de gestion, entretien et travaux ;
6. Mise en place d'un fond de cautionnement mutuel ou d'une assurance bailleur et/ou locataire.

1.2. ANALYSE QUALITATIVE : UNE OFFRE LOCATIVE MODESTE ET DE QUALITE MOYENNE

L'analyse des données collectées lors de l'enquête auprès des opérateurs et promoteurs immobiliers aussi bien qu'auprès des bailleurs particuliers a permis d'émettre les constatations suivantes au sujet des logements locatifs offerts :

- v C'est une offre modeste, de type économique et social ;
- v C'est une offre essentiellement de qualité moyenne et d'un confort correct ;
- v C'est une offre jugée en majorité à prix abordable.

1.2.1 Une offre modeste de type principalement économique et social

En 2004, le parc locatif est constitué essentiellement de la maison marocaine moderne, 553.737 logements, soit 60%, ce qui représente pratiquement les 3/5 du parc global locatif occupé. Et si l'on rajoute à ce stock la maison traditionnelle localisée essentiellement en médina (13%), le stock loué de type maison marocaine représente 726.542 logements, soit près des 3/4 du stock global. L'appartement en immeuble et la villa représentent ensemble près du cinquième de ce parc. Ainsi et en tenant compte des résultats des enquêtes logement nationale 2000 et habitat locatif 2005 qui donnent quelques indications sur le standing du logement, on peut dire que l'offre de logements locatifs au Maroc est donc essentiellement de type économique et sociale. C'est une offre qui dans l'ensemble, fonctionne en gérant les contraintes existantes précitées, de recherche du bon locataire.

S'agissant du stock vacant destiné à la location, la maison marocaine moderne, dominée par l'habitat économique, présente un stock vacant moins important, rapporté aux logements loués économiques, soit 10%. Comparativement à l'appartement en immeuble, le stock vacant est plus important pour la typologie correspondante, soit 40%.

Toujours par typologie, le stock vacant est de 2% pour la maison traditionnelle et pour la villa. Pour la construction sommaire ou bidonville, le stock vacant est quasiment inexistant. Ceci est révélateur du fait que le stock économique présente un dispositif de régulation efficace avec une part de logements vacants comparativement réduite. Par contre, l'appartement en immeuble avec pratiquement 60% de logements vacants peine à trouver son équilibre et à évacuer son produit de la façon la plus sûre possible. L'offre construction sommaire ou bidonville est quasi totalement consommée. La maison traditionnelle en médina présente une offre qui a priori reste encore inaccessible pour une part des ménages qui va dans la construction sommaire. Quant à la villa, le stock vacant est très réduit.

1.2.2. Une offre locative essentiellement de qualité et de taille moyenne et d'un confort correct

Ø Une offre de location de taille moyenne

La taille des logements loués peut être appréhendée à travers deux critères : la superficie du logement et le nombre de pièces d'habitation. Ces informations complètent les caractéristiques sociodémographiques des ménages locataires en ce sens qu'elles donnent une indication sur le type de logement recherché, en relation avec le ménage.

Ainsi, les résultats de l'enquête indiquent que la surface moyenne d'un logement loué au niveau national est de 91,6 m², avec des variations allant de 73,9 m² à Safi, 75,4 m² à Casablanca et 81,5 m² à Rabat Salé, à plus de 105 m² à Fès, Oujda, Meknès et Tanger.

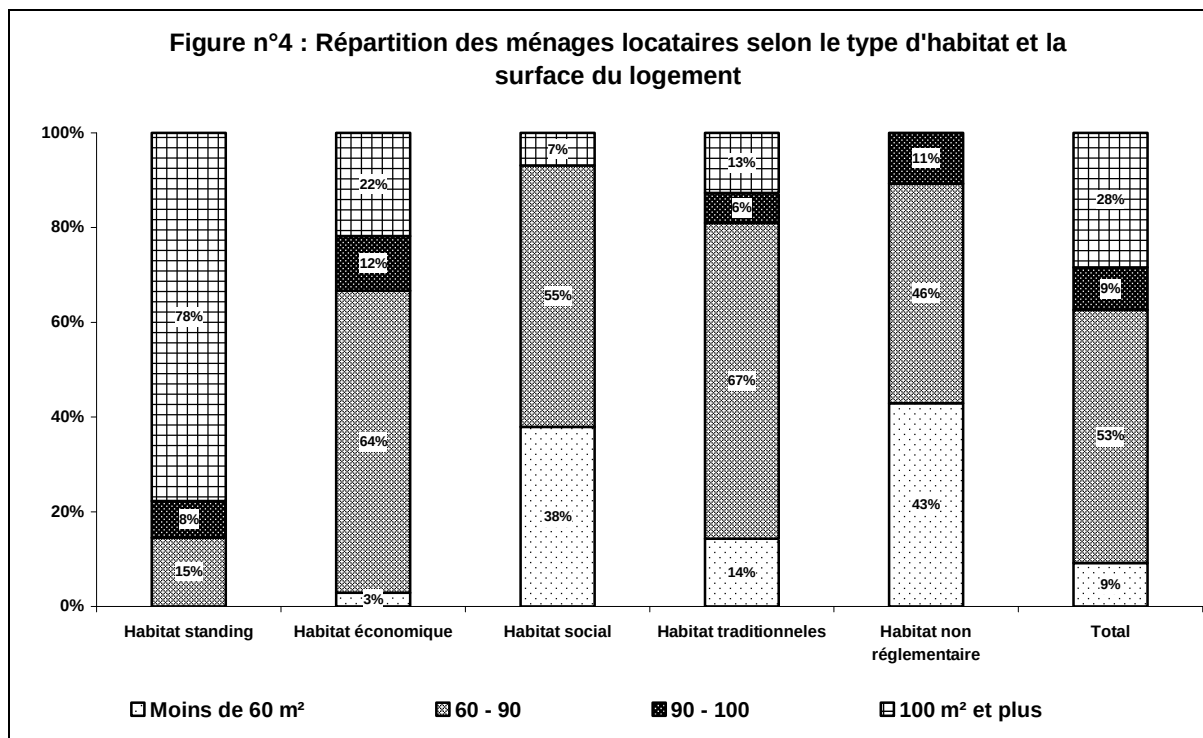
Selon le type d'habitat, la surface moyenne d'un habitat de standing loué au niveau national est de 159 m². Les autres types d'habitat ont une surface moyenne oscillant dans une fourchette allant de 61 m² pour l'habitat social et l'habitat non réglementaire, 74 m² pour la maison traditionnelle à 81 m² pour le logement économique.

TABEAU 4 : NOMBRES MOYENS DE PIÈCES ET SURFACES MOYENNES DES LOGEMENTS LOUES SELON LE TYPE D'HABITAT AU NIVEAU NATIONAL

Type de logement	Surface moyenne	Nombre moyen de pièces
Habitat standing	159,0	4,6
Habitat économique	81,3	2,9
Habitat social	61,6	2,3
Habitat traditionnel	73,8	3,0
Habitat non réglementaire	61,2	2,5
Total	91,6	3,2

La ventilation par tranche de surfaces indique une prépondérance des logements de 60 à 90 m², qui sont la préférence de plus de la moitié des ménages locataires (53%). Ainsi, les ménages louant des logements de moins de 60 m² représentent seulement 9% de l'effectif total. Ceux qui habitent des logements de surface comprise entre 90 et 100 m² représentent aussi 9%. Pourtant, il est intéressant de noter que 28% des ménages, essentiellement ceux résidant dans des logements standings ou économiques, louent des logements de plus de 100 m².

Par ailleurs, la ventilation selon le nombre de pièces indique aussi une préférence pour les logements de taille moyenne, quel que soit la ville de résidence et le type d'habitat. En effet, 68% des logements loués disposent de 3 à 4 pièces, et cette proportion va d'un minimum de 47% à Meknès à 80% à Tanger.

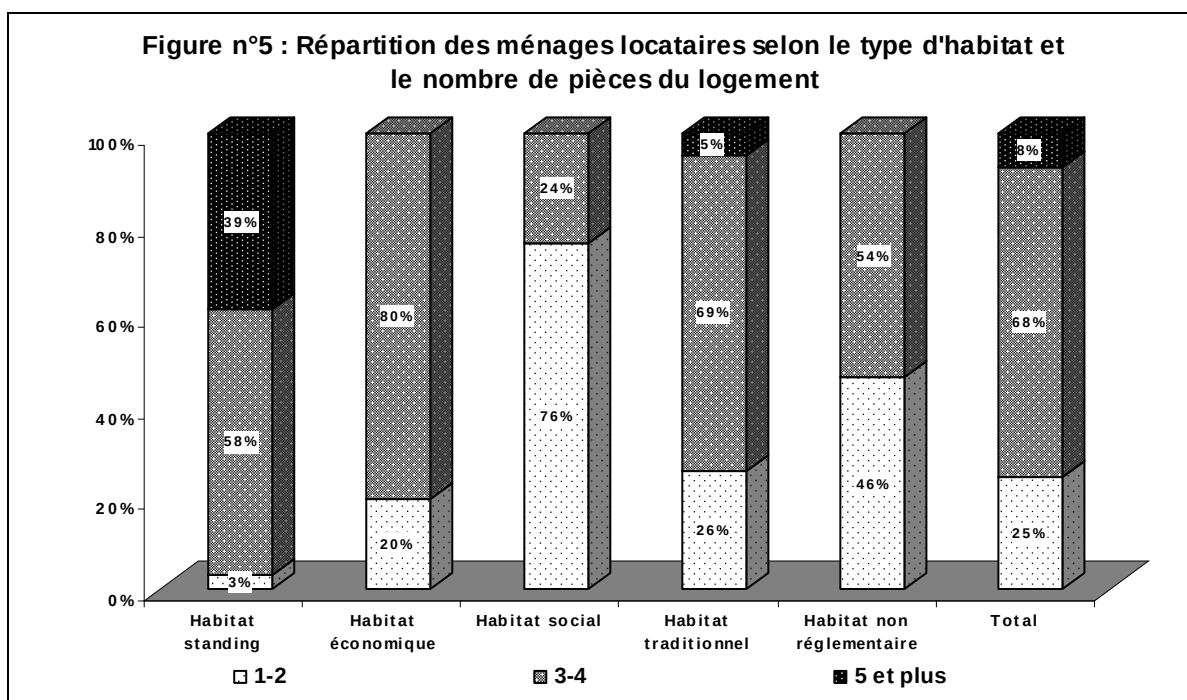


Pour le reste, les logements de 1 à 2 pièces représentent près du quart du parc locatif occupé. Une telle préférence est particulièrement notée dans les villes de Kénitra (31% du parc), Meknès (37%), Marrakech (38%) et Safi (44%), alors qu'on la retrouve en faible proportion dans les villes d'Oujda (7%) et de Tanger (8%). Quant aux logements de plus de 4 pièces, ils représentent 7,5% du total, soit environ 5% pour les logements de 5 pièces et près de 3% pour ceux de plus de 6 pièces.

Par type d'habitat, les logements de standings de 5 pièces et plus sont globalement loués par 39% des ménages, et ceux de taille moyenne (3 à 4 pièces) par 58% des ménages. Cette tendance est affirmée dans toutes les villes : mis à part Marrakech où un peu plus du quart des ménages loue des logements standings d'une ou deux pièces, le nombre de pièces minimum est de trois dans toutes les autres villes.

Par contre, les ménages qui résident dans des logements économiques, des maisons traditionnelles ou des habitations non réglementaires préfèrent louer des 3 à 4 pièces, respectivement 80%, 69% et 54% des ménages ; le reste va essentiellement vers des logements de petite taille (1 à 2 pièces).

Quant aux logements sociaux, mis à part ceux de Tanger et de Rabat, ce sont globalement les petits qui composent l'essentiel des logements loués : 76% des ménages vont vers des habitats sociaux de 1 à 2 pièces.



Ø Une offre locative d'un confort correct et à densité d'occupation faible

Le niveau d'équipement est globalement correct. La quasi-totalité du stock locatif est branchée à l'eau potable (90,8%), au réseau d'éclairage (96,6%) et au réseau d'assainissement ou équivalent à (93,3%). Cependant, la typologie construction sommaire ou bidonville et la maison marocaine traditionnelle présentent un taux de non branchement plutôt bas.

En termes de niveau de confort mesuré à travers les services du logement, la quasi-totalité du stock, soit 94%, ont des toilettes à l'intérieur du logement. Par contre, les salles d'eau ne sont pas généralisées à l'ensemble du stock dans la mesure où 38% des logements n'en disposent pas. La faiblesse du niveau de confort concerne toujours les typologies de construction sommaire et de maison marocaine traditionnelle.

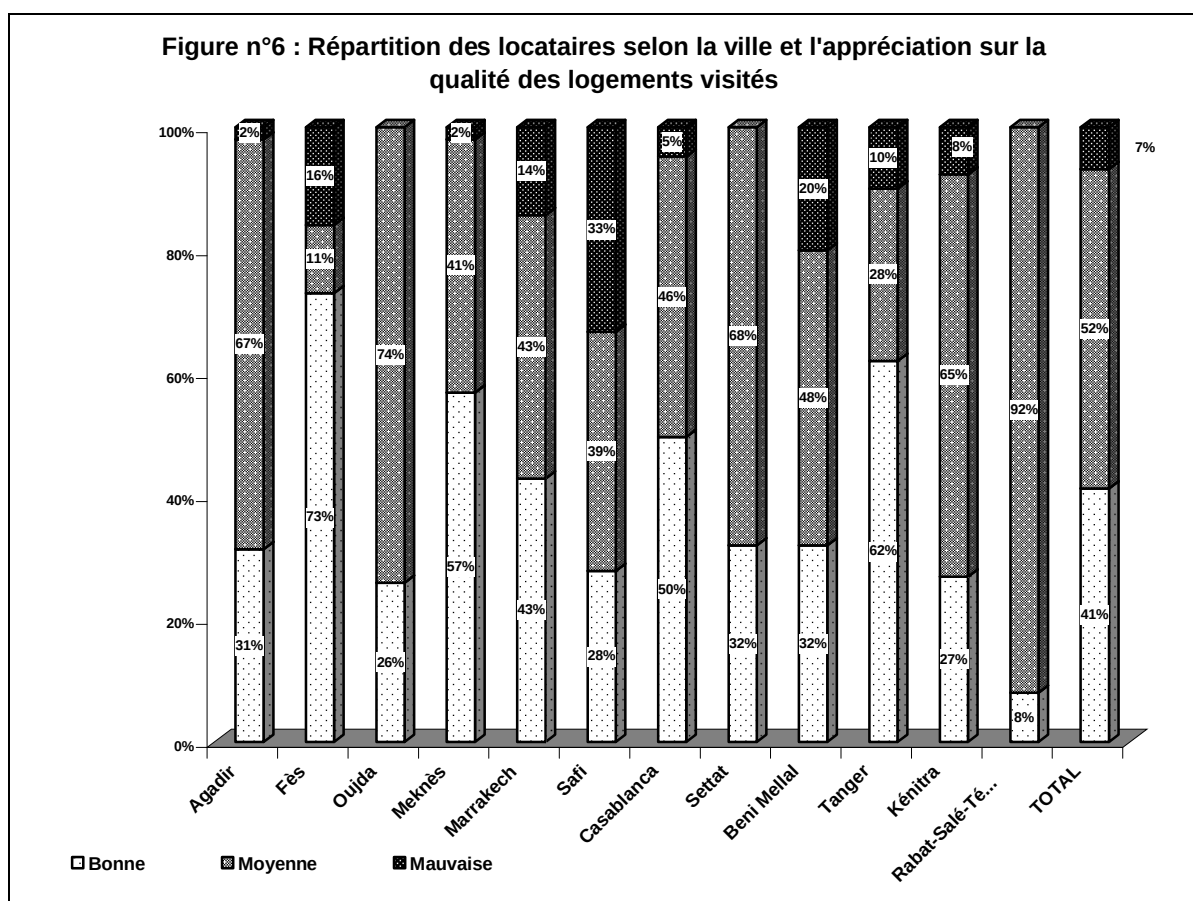
Par ailleurs, le nombre moyen de ménages par logement est de 1,2 avec 91% des ménages qui occupent un logement. On constate donc un taux de cohabitation plutôt faible. Il concerne moins de 10% des ménages. Ce phénomène apparaît principalement au niveau de la maison marocaine traditionnelle (17,5%), de la construction sommaire ou bidonville (12,8%) et de l'habitat économique en maison marocaine moderne (9,8%).

Nous avons donc un ménage par logement pour la majorité du stock logement locatif. Ces derniers sont occupés principalement par des ménages de petite et moyenne taille, soit 65,8% des cas. Le reste abrite des ménages de grande taille, notamment les constructions sommaires, les maisons traditionnelles et l'habitat économique.

1.2.3. Une offre jugée en majorité à prix abordable (ou raisonnable)

L'examen des données recueillies auprès des ménages locataires a permis de cerner l'appréciation de l'offre en logements locatifs et d'appréhender le rapport qualité-prix pratiqué sur le marché du locatif. Ainsi, l'analyse des éléments d'appréciation de la qualité et des loyers des logements visités –selon l'appréciation des ménages locataires– démontre que la dite qualité du locatif est moyenne et en majorité à prix jugé raisonnable et abordable.

Les résultats qui suivent viennent confirmer ceux obtenus ci-dessus. En effet, globalement, les ménages trouvent que les logements visités sont de bonne qualité : 41% estiment qu'ils sont de bonne qualité et 52% trouvent qu'ils sont de qualité moyenne, soit un total de 93%. Seuls 7% des ménages ont estimé que les logements mis sur le marché pour la location sont de mauvaise qualité, notamment 29% de ceux qui louent des maisons traditionnelles et 18% de ceux qui louent des logements non réglementaires.



Au niveau des villes, celles qui affichent une proportion significativement élevée par rapport à la moyenne, c'est-à-dire les ménages qui considèrent que le parc logement locatif est de mauvaise qualité, sont Marrakech, Fès, Béni Mellal et Safi, avec respectivement 14%, 16%, 20% et 33% des ménages concernés.

TABLEAU 5 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LE TYPE D'HABITAT, LE TYPE D'APPRECIATION SUR LA QUALITE ET LE PRIX PRATIQUE (EN %)

Type de logement	Qualité du logement			Prix pratiqué	
	Bonne	Moyenne	Mauvaise	Raisonnable	élevé
Habitat standing	76,9	22,1	1,0	77,9	22,1
Habitat économique	36,9	59,3	3,8	66,9	33,1
Habitat social	36,2	58,6	5,2	65,5	34,5
Habitat traditionnel	12,7	58,7	28,6	68,3	31,7
Habitat non réglementaire	32,1	50	17,9	60,7	39,3
Total	41,2	51,9	6,8	68,6	31,4

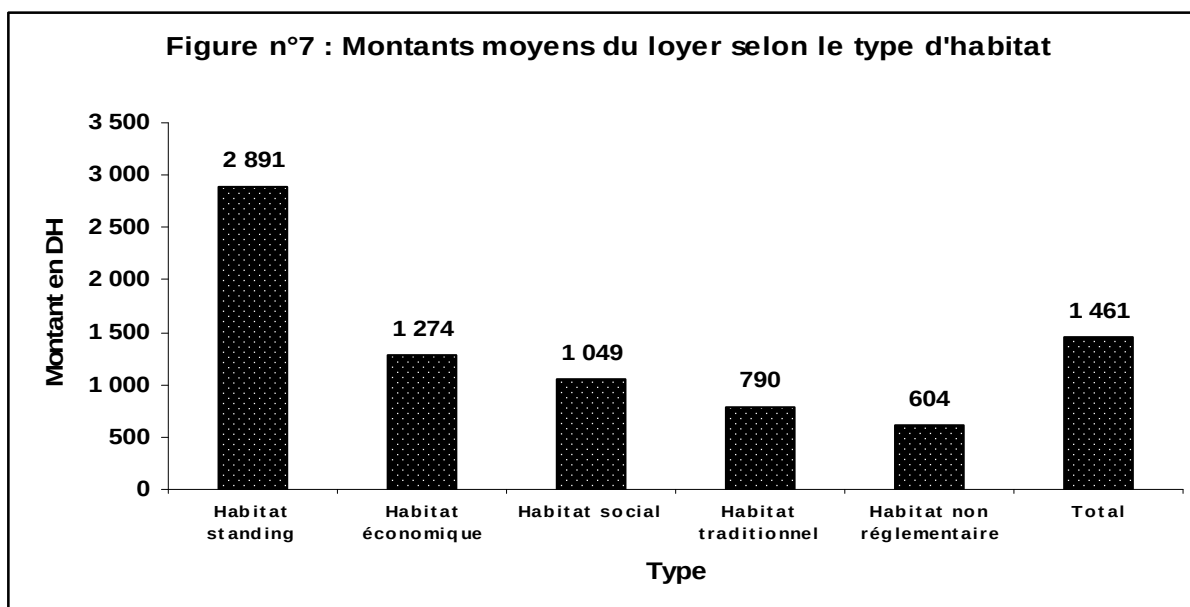
Concernant les prix pratiqués, il est tout de même intéressant de noter que globalement, plus des deux tiers des ménages (69%) trouvent que les loyers sur le marché sont raisonnables. Cette appréciation positive est notée au niveau de toutes les villes, avec des variations allant de 52% des ménages de Marrakech à 96% de ceux habitant Meknès. Signalons que même la ville de Casablanca, qui connaît pourtant une crise du logement, affiche un taux de satisfaction élevé : 85% des ménages affirmant que les loyers pratiqués sur le marché sont raisonnables.

TABLEAU N°6 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LE TYPE D'HABITAT ET LE TYPE D'APPRECIATION SUR LE MONTANT ACTUEL DU LOYER

Type de logement	Montant du loyer raisonnable	Montant du loyer non raisonnable	Montant du loyer à peu près raisonnable
Habitat standing	37,5	18,3	44,2
Habitat économique	36,0	20,8	43,2
Habitat social	29,3	20,7	50,0
Habitat traditionnel	30,2	20,6	49,2
Habitat non réglementaire	42,9	28,6	28,6
Total	35,3	20,7	44,0

La seule ville qui se démarque est Rabat-Salé avec une forte proportion de ménages insatisfaits. En effet, 83% d'entre eux trouvent que les loyers des logements mis en location sont élevés, notamment tous les ménages résidant dans des logements non réglementaires, environ 87% de ceux qui louent des logements économiques ou des maisons traditionnelles, 71% de ceux qui habitent des logements de standing et 40% pour les ménages habitant des logements sociaux.

Par ailleurs, le montant moyen du loyer actuel des ménages, tel que ressorti par les enquêtes réalisées en 2005, est de 1.461 DH avec une variation allant de 604 DH pour un habitat non réglementaire à 2.891 DH pour un habitat de standing ; soit une échelle de 1 à près de 5. Cette moyenne ne donne toutefois qu'un ordre de grandeur très approximatif, vue la forte variation existant tant entre les types d'habitat qu'entre les différentes villes et quartiers d'une même ville.



Ainsi, les petites villes sont, en toutes logiques, celles où le montant du loyer est le plus faible ; on y rencontre les plus faibles loyers à Kénitra, Settat et Oujda, tandis qu'à Tanger et Rabat Salé par exemple, les loyers sont relativement élevés.

TABEAU N°7 : MONTANTS DU LOYER (EN DH) MINIMUM ET MAXIMUM ET VILLES CORRESPONDANTES

	Montant moyen minimum et ville correspondante	Montant moyen du loyer au niveau national	Montant moyen maximum et ville correspondante
Habitat économique	629 (Settat)	1 274	2 076 (Tanger)
Habitat non réglementaire	375 (Kénitra)	604	1 350 (Tanger)
Habitat social	650 (Settat)	1 049	2 225 (Tanger)
Habitat standing	1162 (Oujda)	2 891	5 314 (Rabat Salé)
Habitat traditionnel	338 (Marrakech)	790	1 163 (Rabat Salé)
Total	778 (Settat)	1 461	2 723 (Tanger)

Aussi et pour compléter cet examen des montants des loyers, il est nécessaire d'introduire un indicateur permettant de ressortir la charge effective du loyer sur le budget du ménage, en l'occurrence le taux d'effort. Celui-ci se mesure par la part du loyer dans le revenu du ménage locataire, soit :

$$\text{Taux d'effort} = (\text{montant du loyer} / \text{revenu du ménage}) \times 100$$

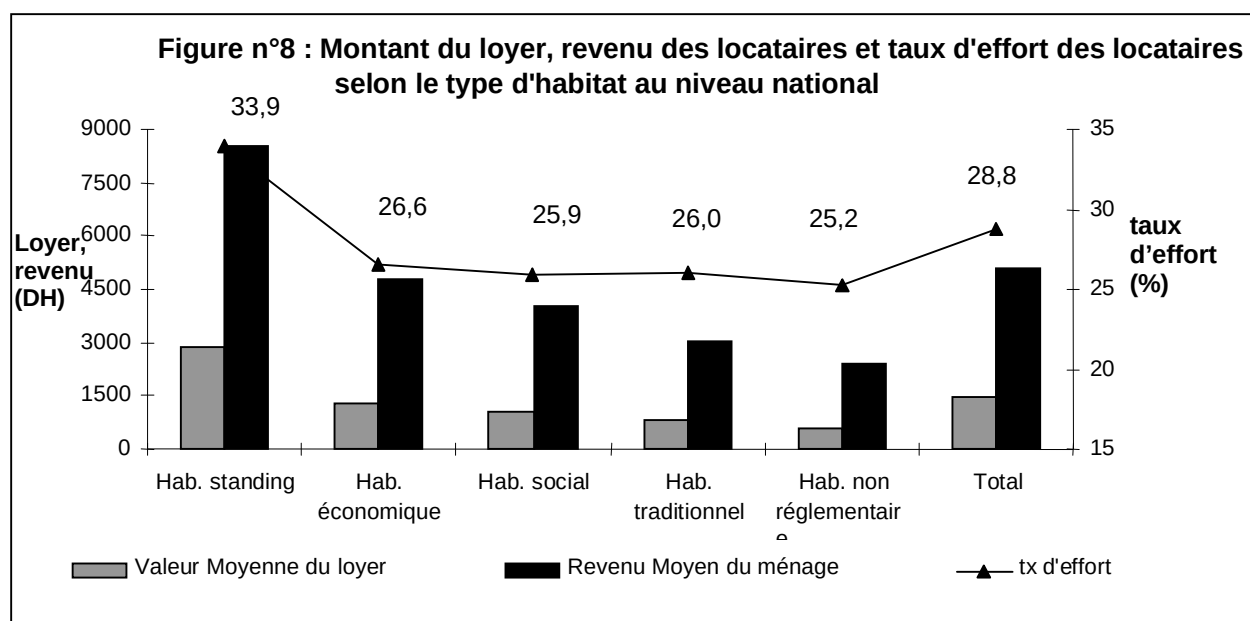
Etant donné que la variable revenu est difficile à collecter, l'enquête a prévu une question comportant des tranches de revenu, ce qui permet à l'unité enquêtée de préciser la tranche de revenu où elle se trouve, sans pour autant avoir l'impression d'avoir fourni une information privée. De ce fait, la précision des résultats qui suivent ne peut qu'être affectée, dans la mesure où nous ne disposons pas de revenu exact.

Néanmoins, afin de calculer l'indicateur précisé ci-dessus, nous avons pris pour convention de prendre en compte le revenu moyen à chaque tranche comme suit :

- Ä Moins de 1000 DH :.....750 DH ;
- Ä 1000 à 2000 DH :.....1500 DH ;
- Ä 2000 à 3000 DH :.....2500 DH ;
- Ä 3000 à 4000 DH :.....3500 DH ;
- Ä 4000 à 5000 DH :.....4500 DH ;
- Ä Plus de 5000 DH :.....10000 DH.

En ce qui concerne la tranche de revenu de plus de 5000 DH, vu qu'elle a un champ très vaste et qu'elle est composée de cadres supérieurs et directeurs d'entreprises, nous avons retenu un revenu moyen de « 10000 DH » qui nous semble être une moyenne acceptable de cette tranche. De même, nous avons retenu 750 DH pour la tranche de revenu inférieure à 1000 DH.

Ainsi, les résultats obtenus indiquent un taux d'effort des ménages relativement élevé du fait que globalement plus du quart du revenu des locataires (29%) est consacré au loyer. Ainsi, bien que les ménages affirment que les loyers sont raisonnables, il semble que cette charge englobe une partie conséquente de leur revenu.



Selon le type d'habitat, les locataires des habitations de standing sont les plus pénalisés avec un peu plus du tiers de leur revenu (34%) qui est consacré au loyer du logement loué. Le poids du loyer dans le budget est encore plus fort dans les villes de Tanger et de Rabat-Salé où il représente environ la moitié du revenu des locataires (respectivement 48% et 58%). Alors que dans les villes de Safi et d'Oujda, les locataires habitant les habitations de standings ne fournissent qu'environ le cinquième de leur revenu pour le logement (respectivement 21% et 16%).

TABLEAU N°8 : MONTANT DU LOYER, DU REVENU DES MENAGES ET TAUX D'EFFORT DES MENAGES RESIDANTS DES HABITATIONS STANDINGS, SELON LA VILLE

Ville	Valeur moyenne du loyer	Revenu moyen du ménage	Taux d'effort
Oujda	1 162	7 318	15,9
Safi	1 800	8 700	20,7
Béni Mellal	1 786	6 929	25,8
Meknès	2 643	10 000	26,4
Fès	2 564	8 778	29,2
Settat	1 600	5 375	29,8
Marrakech	3 055	9 450	32,3
Casablanca	2 550	7 600	33,5
Kénitra	3 740	10 000	37,4
Agadir	3 014	7 643	39,4
Tanger	4 792	10 000	47,9
Rabat Salé	5 314	9 214	57,7
Total	2 891	8 520	33,9

Pour ce qui est des autres types d'habitations, le taux d'effort représente environ le quart du budget des ménages, soit 27% pour un habitat économique, 26% pour un habitat social et un habitat traditionnel et 25% pour un habitat non réglementaire. Ainsi, la perception des ménages selon laquelle les loyers sur le marché sont raisonnables ne résulterait-elle pas d'un esprit pragmatique de la part des concernés, les locataires ? N'est-elle pas plutôt le reflet d'une impuissance face à la montée des montants des loyers et à la crise du secteur perçue par les ménages en quête d'un logement ?

2. ANALYSE DE LA DEMANDE LOCATIVE

Une caractérisation de la demande en logements locatifs et son estimation à court et moyen terme revêtent un caractère indispensable. Ces opérations permettent de répondre à de nombreuses préoccupations liées au marché du locatif :

- Ä Déterminer la dimension quantitative de la demande de logements locatifs ; est-elle forte ou est-elle faible ? Quel est donc le stock de logement locatif à produire si la demande est importante ? Dans le cas contraire, comment s'orienter vers la construction d'un stock minimum de logements ? Et quelle doit être la part de ce stock par rapport au parc logement global ?
- Ä Caractériser les aspects qualitatifs de la demande de logements locatifs : est-elle solvable ou en adéquation avec le revenu des ménages ? est-elle motivée par le manque de moyens ? est-elle mobile ou sédentaire ?

Autant de questions auxquelles le diagnostic de la demande de logements locatifs a tenté d'y répondre à travers une double analyse :

- Ä La première est quantitative, elle démontre que cette demande est de type économique et social, concentrée sur les grandes villes, sur les jeunes ménages de taille modérée et faisant partie de la catégorie socioprofessionnelle moyenne ;
- Ä La deuxième est qualitative, elle conclut aussi à l'existence d'une demande essentiellement sociale, relativement modeste, en adéquation avec le revenu des ménages, motivée par le manque de moyens, mobile au niveau quartier mais sédentarisée à l'intérieur de la ville, voire minée par une forte tendance à l'appropriation.

2.1. ANALYSE QUANTITATIVE : UNE DEMANDE LOCATIVE LIMITEE ET A FORTE DIMENSION SOCIALE

Rappelons tout d'abord que cette analyse est basée sur les données obtenues des recensements de la population de 1982, 1994 et 2004 et de l'enquête de près de 600 locataires menée dans le cadre de la présente étude. La répartition de ces ménages locataires selon la ville indique à peu près la même répartition que celle des agences immobilières enquêtées.

La lecture des résultats obtenus démontre les constatations et les tendances présentées ci-après relatives aux divers aspects quantitatifs de la demande de logement locatifs.

- C'est une demande de location largement concentrée dans les grandes villes ;
- C'est une demande de location rajeunie, portant principalement sur les logements économiques et sociaux ;

- C'est une demande de location correspondante, voire conforme aux catégories socioprofessionnelles moyennes ;
- C'est une demande de ménages locataires de taille modérée.

2.1.1 Une demande de location largement concentrée dans les grandes villes

La demande en habitat locatif se concentre essentiellement dans les grandes agglomérations du pays. Ainsi, un peu plus du tiers des ménages locataires du pays se trouvent au niveau des deux agglomérations de Casablanca (23%) et de Rabat Salé (12%), et 42% se trouvent dans les villes de Fès (5,6%), Marrakech (5,5%), Agadir (5,5%), Tanger (5,2%), Tétouan (4,4%), Meknès (4,1%), Kénitra (2,7%), Béni Mellal (2,5%), Oujda (2,4%), El Jadida (2,1%) et Safi (2%).

Le reste est réparti entre les autres villes, qui comportent chacune moins de 2% des ménages locataires du pays.

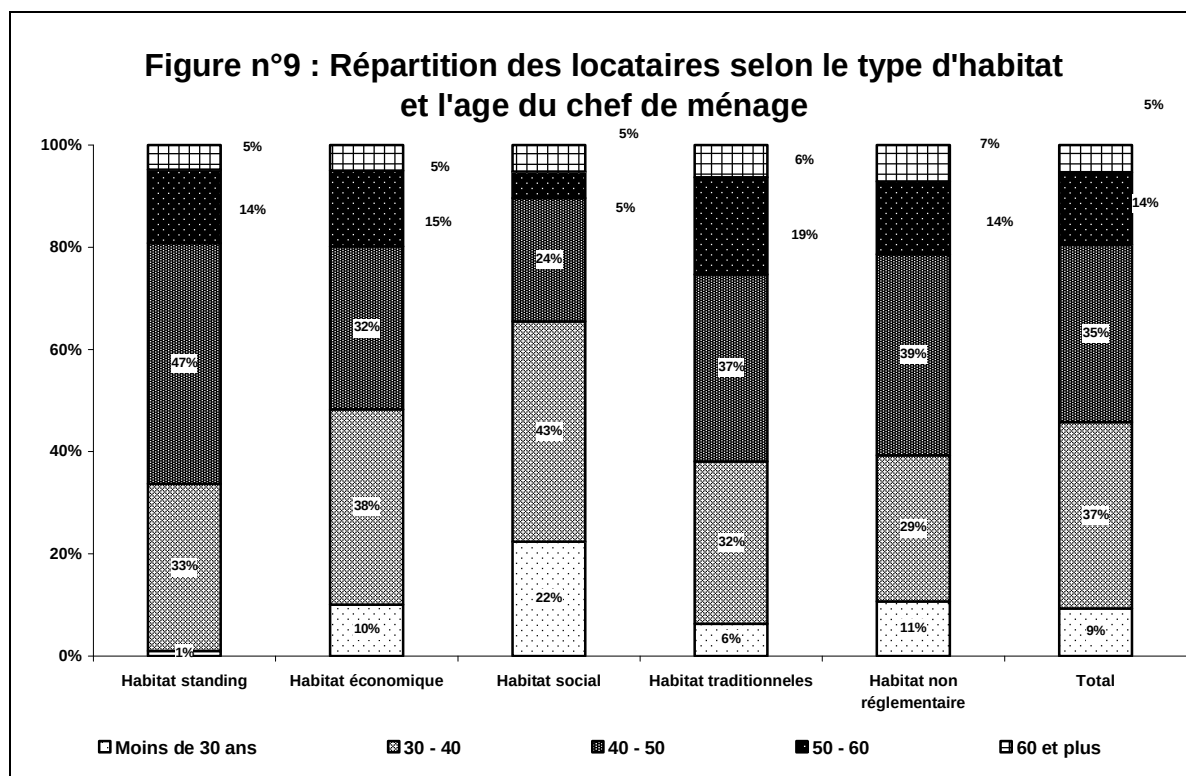
TABLEAU N°9 : REPARTITION DES MENAGES LOCATAIRES DU PAYS SELON LES PROVINCES

Wilaya ou province	1982	1994	2004
Casablanca	31,6%	28,2%	22,7%
Rabat Salé	11,0%	11,6%	11,7%
Fès	6,8%	5,8%	5,6%
Marrakech	4,2%	4,1%	5,5%
Agadir	2,9%	4,2%	5,5%
Tanger	4,4%	4,2%	5,2%
Tétouan	4,6%	4,5%	4,4%
Meknès	4,3%	3,8%	4,1%
Kenitra	3,0%	3,0%	2,7%
Béni Mellal	2,3%	2,5%	2,5%
Oujda	3,1%	2,5%	2,4%
El Jadida	1,9%	2,2%	2,1%
Safi	2,9%	2,7%	2,0%
Reste des provinces	16,9%	20,8%	23,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

2.1.2. Une demande de location rajeunie concentrée sur les logements économiques et sociaux

L'âge moyen du chef de ménage locataire est d'environ 41 ans, soit 3 ans de moins par rapport à la dernière enquête logement 2000, avec 85% des chefs de ménage qui sont dans une tranche d'âge comprise entre 30 ans et 60 ans (81% en 2000). Ainsi, on peut considérer au vu de la figure suivante que les locataires appartiennent à des tranches d'âge diverses :

- Ä Les « jeunes ménages » d'un âge inférieur à 40 ans représentent près de 46% du total avec 9% pour les moins de 30 ans et 37% pour ceux âgés entre 30 et 40 ans, ce qui montre un rajeunissement des chefs de ménages comparativement à l'enquête logement national, dans la mesure où cette proportion était de 37%, soit 6,5% pour les moins de 30 ans et 31% pour les chefs de ménages d'âge compris entre 30 et 40 ans. En proportion, ils dominent la population des chefs de ménages locataires dans les villes d'Agadir (74%), Fès (55%) et Marrakech (52%) ;
- Ä Les ménages « mûrs » ayant entre 40 ans et 60 ans représentent 49% de la population des locataires. Ils sont dominants dans les villes d'Oujda (74%), Kénitra (73%), Settat (64%), Safi (61%), Béni Mellal (60%) et Meknès (53%) ;
- Ä Enfin les « vieux chefs de ménages » représentent 5% de la population des chefs de ménage locataires. Ils représentent respectivement 12% et 14% des chefs de ménages locataires des villes de Meknès et de Rabat Salé.



Ainsi, il est vrai que la part des locataires décroît avec l'âge (un ménage jeune n'ayant pas suffisamment travaillé et épargné pour acquérir son propre logement), mais la présente enquête indique une demande tout aussi forte chez les personnes relativement âgés. En effet, les ménages de plus de 40 ans représentent 54% de la population des chefs de ménages locataires et les moins de 30 ans, 46%.

Par ailleurs, les jeunes ménages louent surtout les logements sociaux, ce qui convient à leur revenu et épargne à ce stade de la vie ; l'âge moyen du chef de ménage d'un logement social étant de 37,5 ans. Ainsi, 22% des moins de 30 ans louent un logement social et c'est aussi le cas de 43% des chefs de ménages âgés entre 30 ans et 40 ans, soit un total de 65%. Dans les villes d'Agadir, Marrakech, Settat, Fès, Tanger et Béni Mellal, tous les chefs de ménages louant un logement social ont moins de 40 ans.

Suivent les logements économiques où 48% des chefs de ménages locataires sont âgés de moins de 40 ans, respectivement 10% et 38% ont moins de 30 ans et entre 30 ans et 40 ans, avec un âge moyen de 41 ans. Les villes où on note une proportion significativement élevée de jeunes ménages habitant des logements économiques sont Agadir (78% des chefs de ménages), Fès (73%), Marrakech (71%) et Safi (55%).

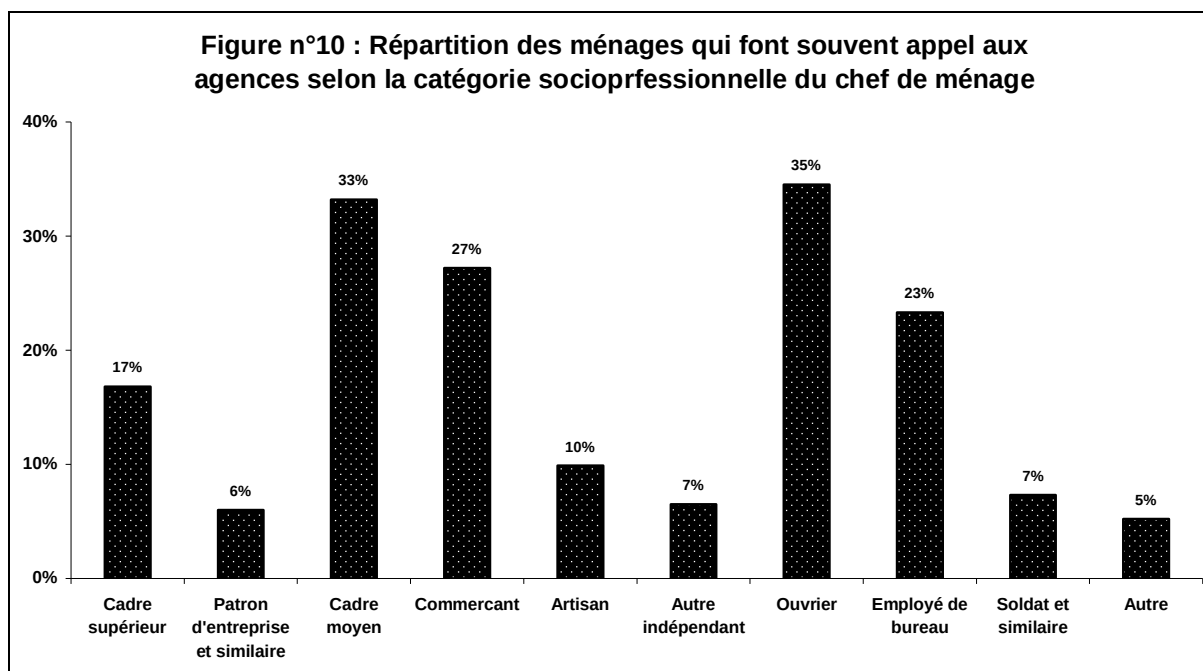
Quant aux autres types d'habitat, ils sont en majorité loués par des chefs de ménages d'âge mûrs ou plus. En effet, s'agissant des appartements standings, dont le loyer est le plus élevé, 61,5% des ménages ont entre 40 et 60 ans et 5% ont plus de 60 ans, soit un total de 66%. C'est le cas de 71% des chefs de ménages louant ce type de logement à Agadir, Rabat Salé et Béni Mellal, 75% à Settat, 73% à Oujda, 100% à Meknès et à Kénitra, 60% à Safi et Casablanca.

Pour les habitations traditionnelles, le pourcentage des chefs de ménages de plus de 40 ans y habitant ce type de logement est de 62% et c'est 61% pour les logements non réglementaires.

Par ailleurs, de l'expérience des agences immobilières, la demande des ménages concernant les types de logement est la suivante :

- Ä Dans pratiquement toutes les villes, le logement économique vient en première position ;
- Ä Le deuxième type de logement demandé sur le marché est l'habitat social ; celui-ci est en bonne position au niveau de la ville de Tanger. Mais on note qu'il occupe la troisième place au niveau de Casablanca, Béni Mellal et Oujda ;
- Ä L'habitat de standing est le troisième type de logement sollicité sur le marché, mais il a une grande importance dans les villes de Marrakech, Oujda et Béni Mellal ;
- Ä Enfin viennent l'habitat traditionnel, puis les logements non réglementaires.

Quant aux caractéristiques de la demande, il ressort de l'enquête qu'il s'agit le plus souvent d'individus de classe moyenne ou inférieure. En effet, les catégories les plus citées sont cadres moyens (le tiers des agences), commerçants (27%), employés de bureau (23%) et ouvriers (34%).



2.1.3 Une demande locative conforme aux catégories socioprofessionnelles des ménages

Comme l'a montré la dernière enquête logement national 2000, le chef de ménage est dans la majeure partie des cas un homme (83% au niveau national). C'est le cas le plus courant, quel que soit le type d'habitat loué : 93% pour l'habitat standing, 83% pour l'habitat économique, 79% pour l'habitat social, 78% pour l'habitat traditionnel et 71% pour l'habitat non réglementaire.

Ainsi, globalement on ne retrouve que 17% de femmes chefs de ménages, notamment dans des villes telles que Agadir (25%), Oujda (22%), Safi (22%), Settât (20%) et Béni Mellal (20%) ; à Kénitra par contre, à peine 8% des chefs de ménage locataires sont des femmes. Ce sont surtout des femmes célibataires (21%), divorcées (30%) ou veuves (28%).

Par type d'habitat, les femmes chefs de ménages sont surtout retrouvées dans les logements correspondant à des catégories socioprofessionnelles moyennes voire démunis. En effet, on retrouve 29% de femmes chefs de ménage dans les logements non réglementaires, 22% dans les logements traditionnels et 21% dans les logements sociaux, contre seulement 17% dans l'habitat économique et 7% à peine dans les logements de standing (le seul cas frappant ici est noté dans la ville de Settât où elles représentent la moitié des chefs de ménages habitant ce type de logement).

A titre d'exemple, respectivement 86% et 100% des chefs de ménages habitant des logements sociaux à Agadir et à Béni Mellal sont des femmes, la moitié des chefs de ménages habitant les logements traditionnels à Oujda et à Safi sont des femmes, etc.

Enfin, on peut noter que la majorité des chefs de ménages locataires, quel que soit le type de logement loué, sont mariés (75% au niveau national). Les autres statuts sont représentés à hauteur de 14% pour les célibataires, 6% pour les divorcés et 5% pour les veufs. Les chefs de ménages ayant comme statut matrimonial ces trois dernières catégories louent surtout des logements sociaux (respectivement 24%, 12% et 0%) et des logements non réglementaires (18%, 7% et 11%), soit un total de près de 36% de chefs de ménages locataires non mariés au niveau de ces deux types d'habitat.

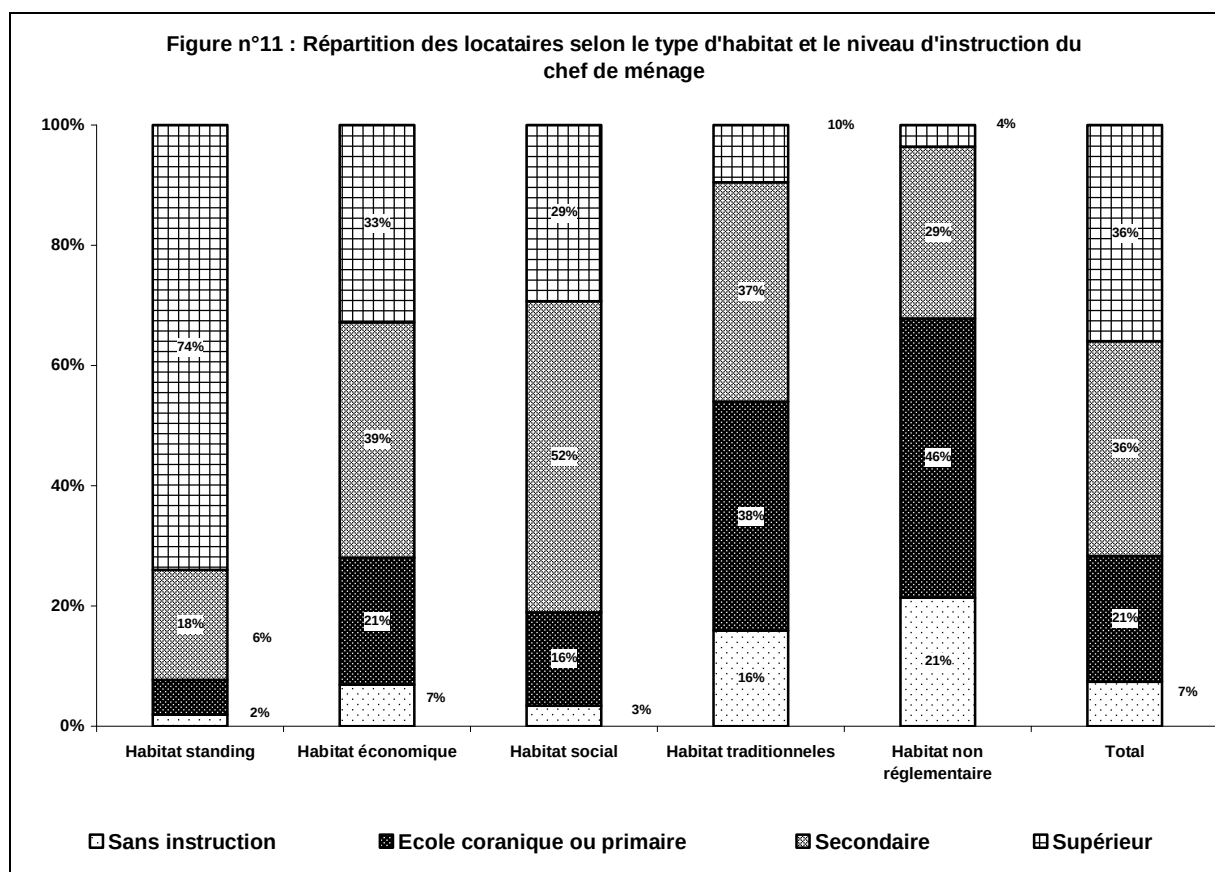
Selon la ville, les taux de chefs de ménages mariés sont d'à peu près les deux tiers de la population à Settat, Agadir, Safi et Tanger, à plus de 84% dans les villes de Béni Mellal et Kénitra ; les autres villes affichant des proportions proches de la moyenne nationale.

Par ailleurs, près des trois quarts (72%) des chefs de ménage ont un niveau d'instruction secondaire (36%) ou supérieur (36%). Ceux n'ayant qu'un niveau primaire ne représentent que 16% de la population objet d'étude ; quant aux autres niveaux, ils sont très faiblement représentés : 5% pour ceux étant passé par l'école coranique et 7% pour ceux n'ayant aucune instruction.

La répartition des chefs de ménages selon leur niveau d'instruction et le type d'habitat loué est conforme à nos attentes. En effet :

- Ä Les trois quarts des chefs de ménages habitant des logements de standing ont un niveau d'instruction supérieur. Les proportions sont de 50% à Casablanca et Settat, à 100% à Kénitra ;
- Ä 72% des chefs de ménage habitant des logements économiques ont un niveau secondaire (39%) ou supérieur (33%). Les proportions au niveau des différentes villes sont d'un peu plus de la moitié (53% à 55%) dans les villes de Settat, Safi et Oujda, à plus de 85% à Marrakech, Béni Mellal et Fès ;
- Ä Plus de la moitié des chefs de ménage louant un logement social sont de niveau d'instruction secondaire et 29% ont un niveau d'éducation supérieur, soit un total de 81%. Les proportions au niveau des différentes villes sont de 66% à Meknès et Fès, à 100% au niveau de Rabat-Salé, Kénitra, Tanger, Settat, Marrakech et Agadir ;
- Ä Concernant les logements traditionnels, on y retrouve surtout des chefs de ménages ayant suivi l'école coranique ou le primaire (38%) ou ayant un niveau d'instruction secondaire (37%), soit un total de 75%. On retrouve à peu près la même proportion, sinon plus, dans les différentes villes impériales, quoique :

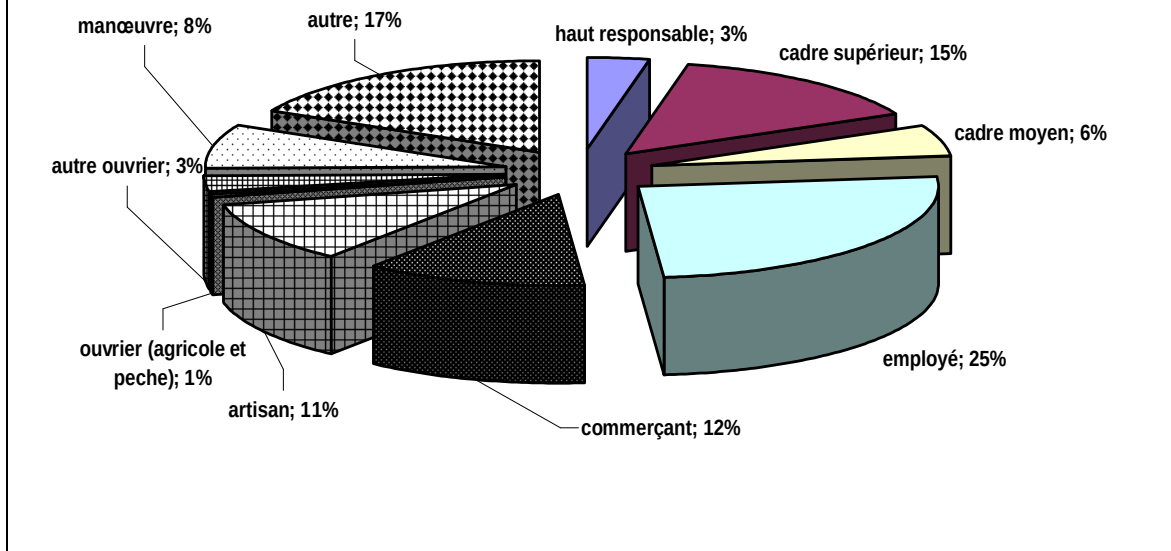
- Au niveau de Marrakech, la moitié des chefs de ménage est sans instruction et l'autre moitié a un niveau d'instruction supérieur. Mais il faut signaler que le cas de Marrakech est particulier avec ses Riads et la revalorisation de sa médina.
- A Safi, 75% des chefs de ménage n'ont aucune instruction.



À Enfin, on retrouve sensiblement le même niveau d'instruction chez les chefs de ménages habitant des logements non réglementaires. Au niveau des villes, on peut noter qu'à Rabat Salé, Béni Mellal et Oujda, le tiers des chefs de ménage n'ont aucune instruction, c'est le cas de la moitié de ceux vivant à Kénitra ; au niveau national, la proportion est de 21%.

Par ailleurs, la répartition des chefs de ménages selon leur niveau d'instruction est conforme à leur catégorie socioprofessionnelle (voir figure n°12). Ainsi, 25% des locataires sont des employés ou salariés, 12% sont des commerçants, 11% des artisans, 8% sont des manœuvres et 6% sont des cadres moyens. Ce qui montre qu'une grande partie des ménages locataires sont issues d'une catégorie socioprofessionnelle moyenne. De même, 15% des ménages locataires sont des cadres supérieurs et 3% sont des hauts responsables.

Figure n°12 : Répartition des locataires au niveau national, selon la catégorie professionnelle du chef de ménage



Quant au type d'activité, on peut noter que la majorité des chefs de ménage (80%) a un emploi permanent. Par type d'habitat, 92% des locataires résidant dans des logements de standing ont un emploi permanent : ce sont surtout des hauts responsables (les deux tiers d'entre eux), des cadres supérieurs (la moitié d'entre eux) et des cadres moyens (36%). Dans le même ordre d'idée, environ 80% des chefs de ménages ayant un emploi permanent louent des logements économiques, des habitations sociales ou des habitations traditionnelles (particulièrement les cadres moyens, les employés, les commerçants et les ouvriers).

Seuls les ménages habitant des habitations non réglementaires affichent peu de chefs de ménages (39%) ayant un emploi permanent, ce qui peut en quelque sorte expliquer la préférence de ces derniers vers ce type d'habitat, sachant que généralement le loyer demandé est très faible.

Ainsi, au niveau des logements non réglementaires, les chefs de ménages sont 43% à avoir un emploi occasionnel, alors que ce n'est le cas que de 9% des chefs de ménages au niveau national. Ces chefs de ménages sont surtout des petits commerçants, des ouvriers ou des manœuvres. De plus, on rencontre dans ce type d'habitat la plus forte proportion de femmes au foyer (18%) alors qu'au niveau national, un chef de ménage femme au foyer ne représente que 4% de l'ensemble de la population.

Quant aux autres catégories d'activité des chefs de ménages, ils sont très marginaux :

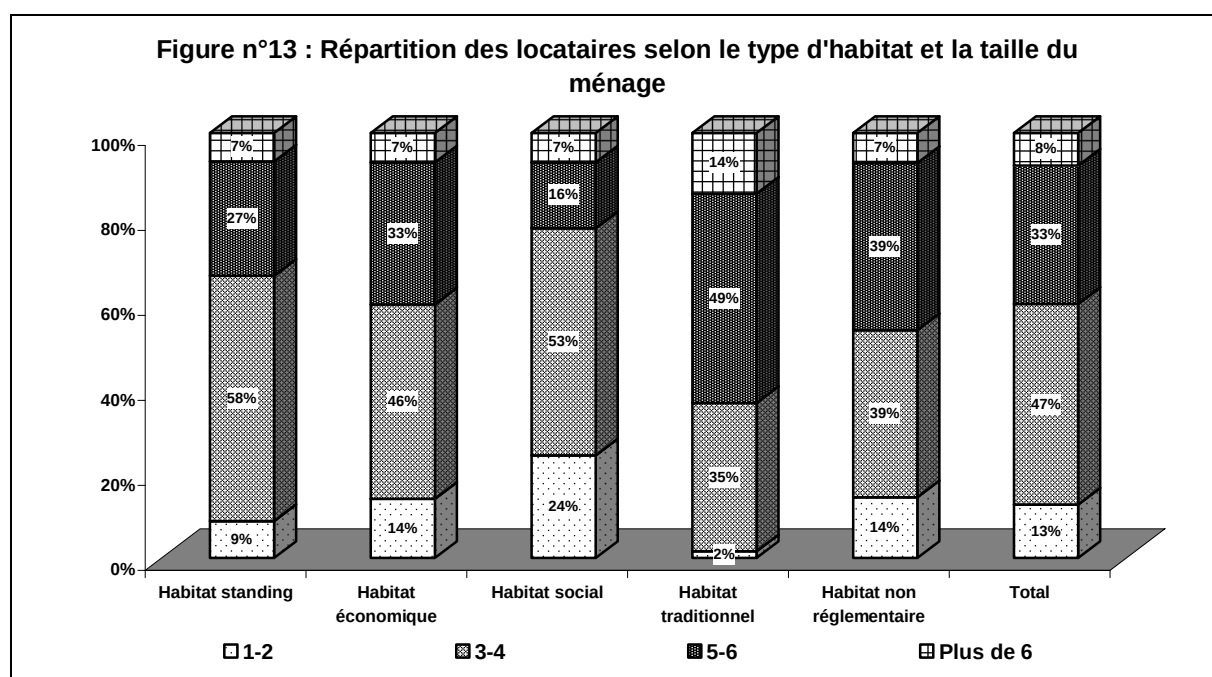
- Les chômeurs représentent à peine 1%, avec toutefois une part relativement élevée par rapport à la moyenne nationale à Agadir (6%), qui vivent dans des logements sociaux (29%) ;
- Les retraités (3%) qui représentent 7% à Meknès, notamment dans des logements sociaux (22%), et 8% à Béni Mellal à louer des appartements de standings (29%) ;
- Enfin, les autres inactifs qui sont 2% des chefs de ménage au niveau national.

2.1.4 Une demande des ménages locataires de taille modérée

Les ménages locataires sont de taille modérée. En effet, on compte en moyenne 4,2 personnes par ménage locataire, avec un faible écart selon le type d'habitat et la ville. Ainsi, la taille des ménages a sensiblement baissé par rapport aux données de l'enquête logement national effectuée en 2000 où elle était de 5 personnes en moyenne.

Ainsi par type d'habitat, les logements de standings abritent 4,1 personnes en moyenne ; les logements économiques et les habitations non réglementaires abritent respectivement 4,2 et 4,3 personnes. Les logements sociaux abritent des ménages constitués de 3,7 personnes en moyenne, tandis que les maisons traditionnelles en abritent 5,2.

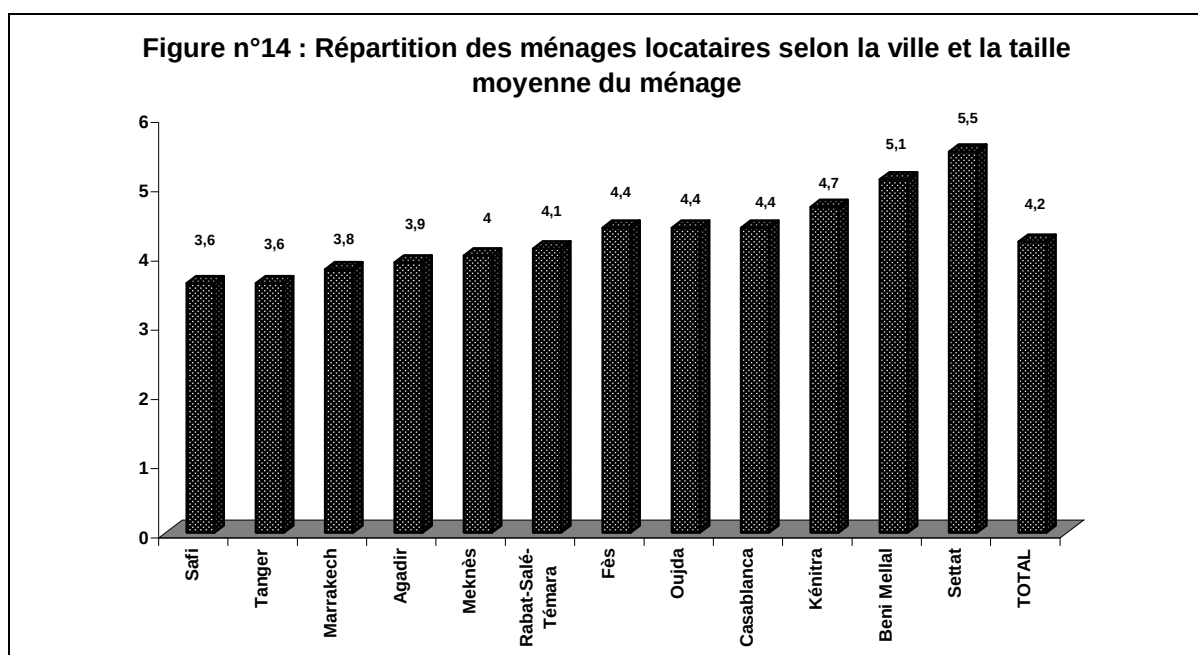
Outre cette moyenne, il est important de relever que près de 13% des ménages locataires au niveau national sont constitués de 1 à 2 personnes, près de la moitié (47%) comprennent 3 à 4 personnes, et le tiers est constitué de 5 ou 6 personnes ; les ménages de 7 personnes ou plus représentent 8% du total.



Une telle structure présente une variation selon le type d'habitat. Ainsi, si moins de 7% des ménages louant des logements de standings, des logements économiques ou des habitats sociaux sont constitués de 7 personnes et plus, c'est par contre le cas de 14% des ménages habitant des maisons traditionnelles et 7% de ceux habitant des logements non réglementaires.

De plus, 66% des ménages habitant des logements de standings, 60% pour ceux des logements économiques et 77% de ceux résidant dans des logements sociaux, sont constitués au maximum de 4 personnes, alors que ce n'est le cas que de 36% et 54% des ménages louant des habitations traditionnelles ou des logements non réglementaires.

Par ailleurs, on note que selon les villes, les ménages de faible taille se trouvent à Safi, Tanger, Marrakech et Agadir, avec moins de 4 personnes par ménages. Notons d'ailleurs que ces villes comportent les plus fortes proportions de ménages constitués de 1 ou 2 personnes (entre 19% et 22%, alors qu'au niveau national la proportion est de moins de 13%). Remarquons que ces quatre villes comportent une part importante de chefs de ménages célibataires ou divorcés (entre 24% et 31%, contre moins de 20% au niveau national), ce qui peut expliquer, en quelque sorte la faiblesse de la taille des ménages locataires.



A l'opposé, les villes de Béni Mellal et de Settlat comprennent les ménages locataires les plus grands, avec des tailles moyennes respectives de 5,1 et 5,5 personnes.

2.2 ANALYSE QUALITATIVE : UNE DEMANDE LOCATIVE RELATIVEMENT MINEE PAR UNE FORTE TENDANCE A L'APPROPRIATION

Pour caractériser la demande locative sur le plan qualitatif, l'analyse s'est appuyée sur des données obtenues à l'issue de l'enquête relative au type d'habitat, à l'activité et au revenu des ménages locataires, aux différents motifs de location et enfin à la mobilité des ménages. Le traitement de toutes ces données et leur analyse démontre que (qualitativement) :

- Ä C'est une demande locative relativement modeste car elle est en adéquation avec le revenu des ménages locataires ;
- Ä C'est une demande locative motivée par le manque de moyens ;
- Ä C'est une demande locative mobile mais sédentarisée ;
- Ä C'est une demande locative minée par une forte tendance à l'appropriation.

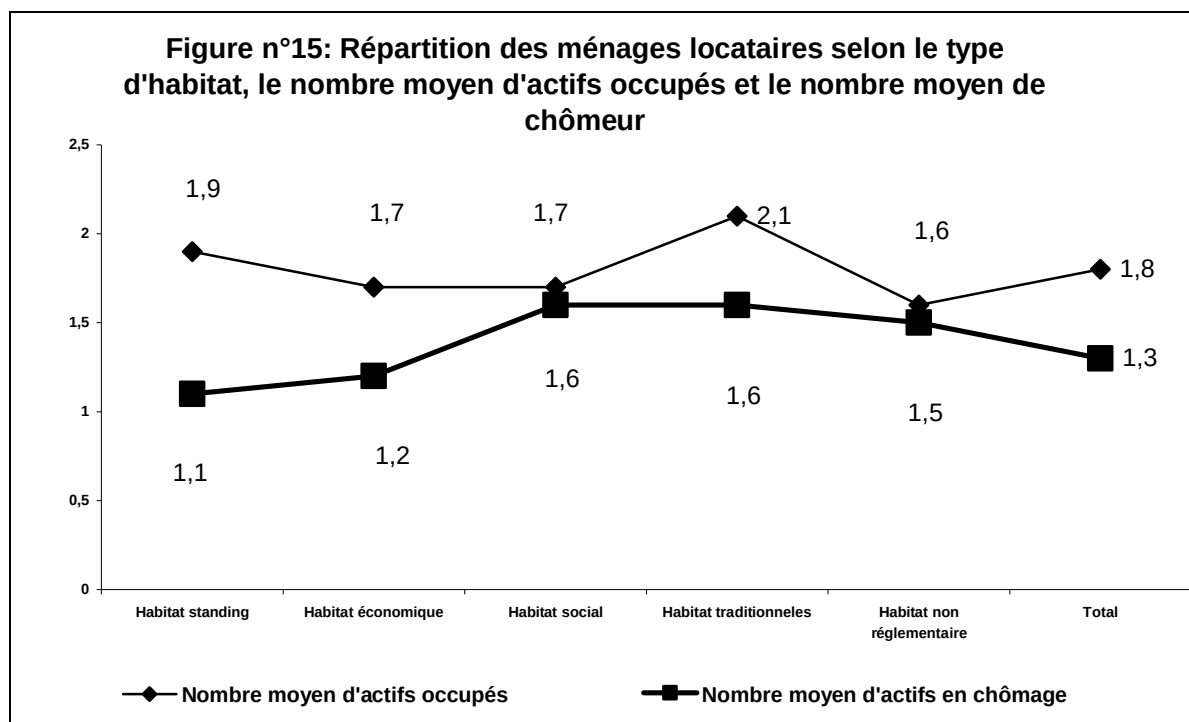
2.2.1 Une demande locative à caractère relativement modeste et en adéquation avec le niveau de revenu des ménages

Ø Un lien très fort entre le type de logement et le niveau de revenu des ménages

Rappelons que les logements loués par les ménages sont en majorité des habitations économiques (56% des ménages locataires), suivis par des logements standings (18%). Les autres types d'habitat loués sont des maisons traditionnelles (11%), des logements sociaux (10%) et des logements non réglementaires (5%), soit un total de 26%. Ces trois dernières catégories confirment l'existence, comme on l'a vu avec la figure montrant le lien entre niveau de revenu et type d'habitat, d'une demande relativement modeste.

La détermination du nombre d'actifs occupés et du nombre de chômeurs par ménage, de même que l'estimation des revenus mensuels de l'ensemble du ménage, apporte un élément crucial dans la caractérisation de la demande mais aussi des besoins en logement locatifs. En moyenne, on compte au niveau national 1,8 actifs occupés par ménage, soit 1,6 pour les ménages habitant des logements non réglementaires, 1,7 pour les ménages louant des logements économiques ou sociaux, 1,9 pour les habitats standings et 2,1 pour les ménages résidant des maisons traditionnelles.

Cependant, si tous les ménages locataires disposent d'au moins d'un actif occupé, il est important de noter que l'on compte en moyenne 1,3 chômeur par ménage ; cette moyenne est de 1,1 pour ceux vivant dans des logements standings et augmente au fur et à mesure que le standing du logement baisse, soit 1,2 pour les ménages louant des habitats économiques, 1,5 pour les habitats non réglementaires et 1,6 pour les logements sociaux et les habitats traditionnels.



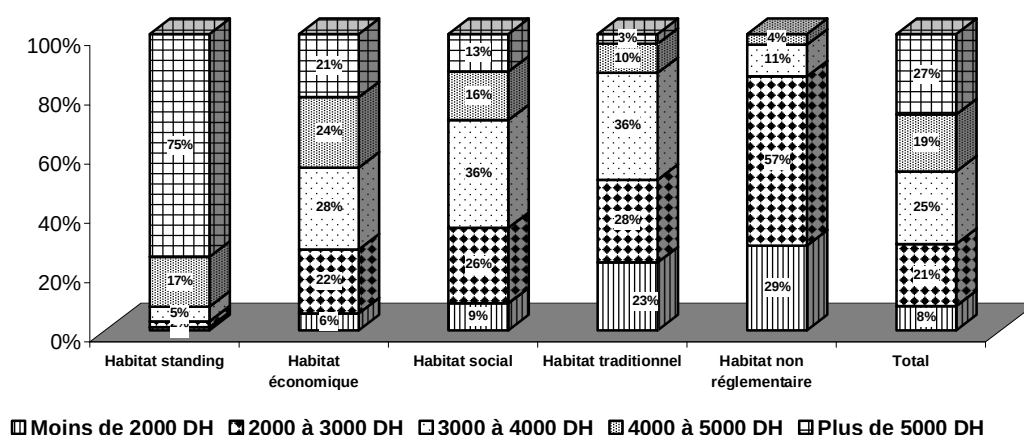
Selon la ville de résidence, les ménages locataires de Meknès, Settat, Kénitra comportent chacun 1,4 actifs occupés et respectivement 1,4, 1,8, et 3,2 actifs au chômage. Par contre, les ménages comportant le plus grand nombre d'actifs occupés se trouvent à Casablanca et à Tanger avec chacun 2,1 actifs occupés contre respectivement 1,5 chômeur et 2,1 chômeurs.

Cette répartition, ainsi que la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage, etc. a des répercussions certaines sur la tranche de revenu de l'ensemble du ménage. Au préalable, signalons que les déclarations des ménages sur leurs revenus sont, en général, largement sous-estimées. Elles doivent donc être interprétées essentiellement comme des indicateurs d'appartenance à une classe plutôt que comme des valeurs ayant un sens dans l'absolu.

Ainsi, on observe un lien très fort entre le type de logement et le niveau de revenu des ménages. En effet, les ménages aux plus faibles revenus louent surtout les maisons traditionnelles et les habitations non réglementaires, où respectivement 51% et 86% des ménages ont un revenu ne dépassant pas un total de 3.000 DH.

Par contre, les ménages aisés sont en grande partie retrouvés dans les logements de standings ; 75% des ménages locataires qui y habitent affichent un revenu total supérieur à 5000 DH.

Figure n°16 : Répartition des locataires selon le type d'habitat et la tranche de revenu mensuel de l'ensemble des personnes actives occupées du ménage



Les logements économiques et sociaux abritent les ménages de classe intermédiaire. Ces résultats confirment encore une fois le lien qui existe entre le niveau de revenu des ménages et les types d'habitat. Les stratégies d'intervention sur l'habitat locatif doivent donc attentivement se baser sur l'examen des caractéristiques des ménages locataires afin de répondre convenablement à leurs besoins.

Sur la base des interviews effectués, une part des promoteurs immobiliers considèrent qu'une location en habitat social ou économique n'est viable qu'avec les garanties juridiques nécessaires pour l'habitat social, soit au moins 1000 DH/mois, et pour l'économique 2000 DH/mois. Cela représente un taux d'effort respectif de l'ordre de 30% et 60% par rapport aux revenus cumulés, ce qui est sans apports pour 73,9% des ménages locataires cumulant un revenu de 1000 DH à moins de 3000 DH. Ainsi, le marché extérieur infaisable réagit dans le cadre d'une offre liée aux ressources financières disponibles des ménages qui sont orientés vers une strate d'habitat donnée en l'état actuel des choses. La faiblesse des revenus des ménages locataires sans apports extérieurs maintiendra ce dispositif de fonctionnement qui n'est considéré, au vu des conditions actuelles de logements, comme satisfaisant à très satisfaisant que par 27,2% des ménages locataires.

Il est aussi important dans le contexte de cette offre que les perspectives de changement pour les deux années à venir et fondé sur un projet réel envisagé ou engagé sont inexistantes pour 89,8% des ménages locataires. Ce qui est révélateur d'un système complètement plombé et d'une faible mobilité. Le seul moteur de changement pour l'effectif modeste (117.307 ménages) est la taille du logement, trop exigu (48%) et l'aspiration à un statut autre, 21,3%.

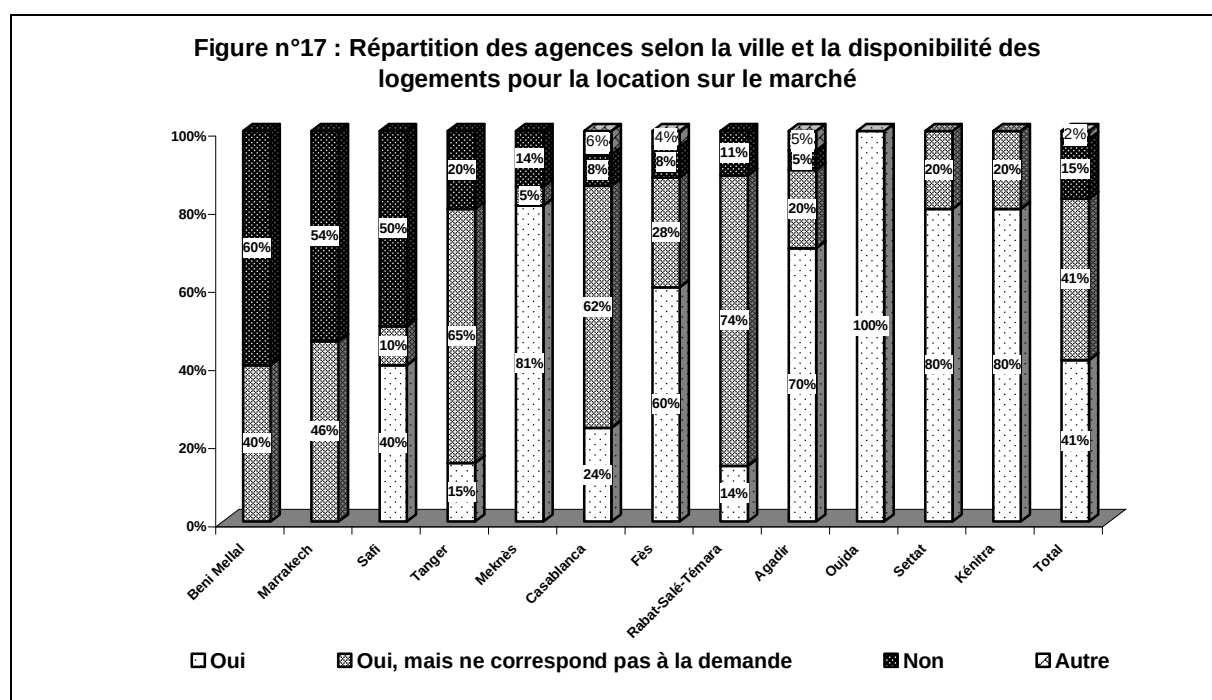
Une nuance importante émerge à l'issue de l'enquête sur l'habitat locatif 2005, réalisée dans les principales villes du Royaume. Les revenus faibles des locataires de moins de 2000 DH ne représentent pas plus que 8,2% par rapport à 51% ; les 2000 à 4000 DH 45,4% par rapport à 32%, ce qui inciterait à raisonner sur la base d'un schéma de région et de ville.

De même que la dynamique de changement semble plus perceptible au niveau des principales villes du Royaume. L'enquête habitat locatif 2005 montre que si au niveau urbain national, 85,8% des ménages locataires n'ont pas de plan de changement du logement pour l'avenir. Au niveau des grandes métropoles du Royaume, c'est 67,5% des ménages qui n'en ont pas.

Ø L'inadéquation entre les désirs des ménages et les logements mis en location

Globalement, il ne semble pas qu'il y ait sur le marché une quelconque carence en logements locatifs. En effet, les ménages mettent à peine deux mois pour trouver le logement qui leur convient, et durant ce temps, ils visitent en moyenne quatre logements.

De ce fait, si le nombre de logements mis en location sont en nombre suffisant sur le marché, le problème résiderait ailleurs, dans une inadéquation entre les désirs des ménages et les logements mis en location sur le marché : les logements mis sur le marché ne rempliraient donc pas toutes les attentes, en terme d'emplacement (la deuxième raison de location étant la proximité du lieu de travail), de qualité (taille, standing, etc.) ou de prix ; l'ensemble des paramètres conjugués.



D'ailleurs, ce constat est aussi ressorti de l'enquête auprès des agences. Ces dernières ont été 41% à dire que l'offre de logement sur le marché était suffisante et 41% des agents ont affirmé que l'offre était suffisante en nombre mais non adéquate à la demande ; seuls 15% des agences avaient trouvé que le parc locatif était insuffisant.

Ainsi, la durée moyenne que les ménages mettent pour trouver un logement est de deux mois pour un habitat économique, un habitat social, un habitat traditionnel et un habitat non réglementaire, et de trois mois pour un habitat standing. Quant au nombre de logements visités durant cette période, il va d'une moyenne de trois logements pour un habitat standing, à cinq logements pour un habitat traditionnel, en passant par quatre logements visités pour un habitat économique, un habitat social ou un habitat non réglementaire.

Au niveau des villes, le même constat général d'inadéquation entre les attentes des ménages et le parc en logements locatifs existant ressort. Ainsi, le temps écoulé oscille généralement autour de deux mois. Ainsi, les ménages résidant à Fès, Marrakech, Casablanca, Tanger et Kénitra n'ont eu qu'à patienter un mois en moyenne pour trouver le logement qui leur correspond et durant cette période, ils ont pu visiter 3 à 5 logements en moyenne, selon la ville.

Pour les villes d'Agadir, Meknès, Safi, Béni Mellal, Rabat-Salé et Settat, le temps d'attente est d'environ deux mois (3 mois à Settat) avec 2 (à Béni Mellal et Settat) à 6 (à Rabat Salé) logements visités en moyenne.

TABLEAU N°10 : DUREE MOYENNE DE RECHERCHE ET NOMBRE MOYEN DE LOGEMENTS VISITES AVANT DE TROUVER L'ACTUEL LOGEMENT

Ville	Nombre moyen de logements visités avant de louer le logement	Durée moyenne de recherche de logement (en mois)
Fès	4	1
Marrakech	5	1
Casablanca	4	1
Tanger	5	1
Kénitra	3	1
Agadir	4	2
Meknès	4	2
Safi	4	2
Béni Mellal	2	2
Rabat-Salé	6	2
Settat	2	3
Oujda	4	8
TOTAL	4	2

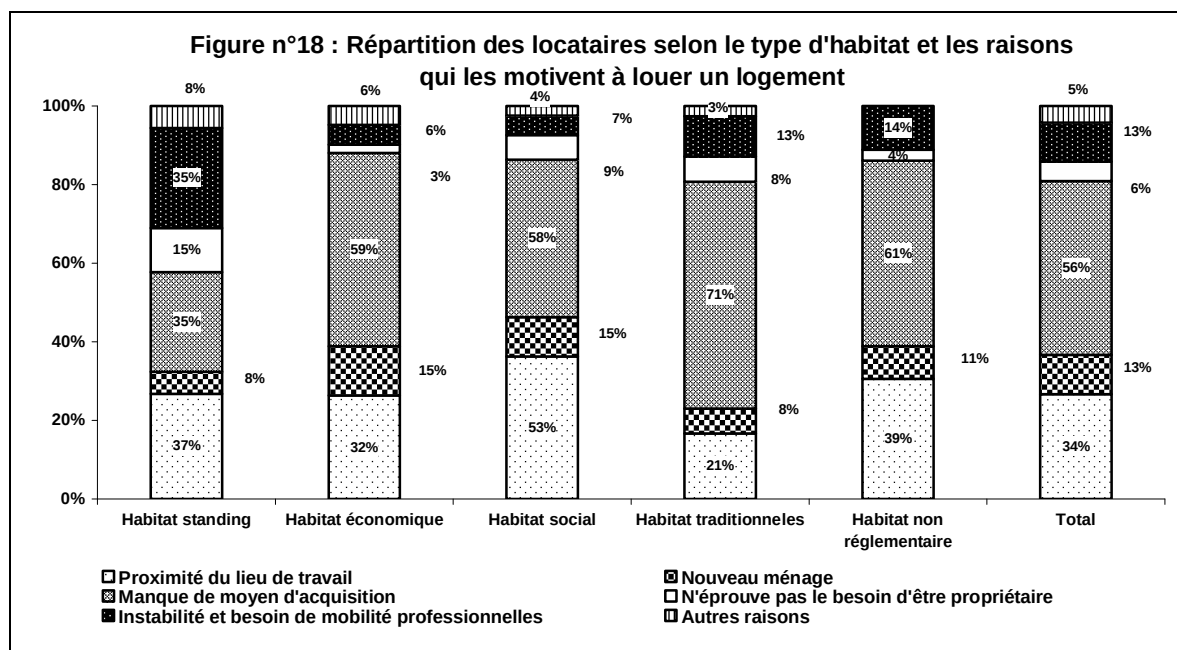
Seule la ville d'Oujda se démarque avec en moyenne huit mois de recherche pour un logement et seulement 4 logements visités durant ce temps, ce qui indique qu'au niveau de cette ville, il y aurait une crise quantitative de logement locatif.

2.2.2 Une demande de location motivée essentiellement par le manque de moyens pour accéder à la propriété

Les principales raisons retenues dans le questionnaire de l'enquête sont :

- Ä La proximité du lieu de travail ;
- Ä La formation d'un nouveau ménage (un ou plusieurs personnes ayant ou non un lien de parenté et qui habitent sous le même logement pour la première fois);
- Ä Le manque de moyens d'acquisition ;
- Ä L'instabilité professionnelle ;
- Ä Le besoin de mobilité professionnelle ;
- Ä Le locataire n'éprouve aucun besoin d'être propriétaire.

Les données collectées indiquent que la raison qui motive le plus les locataires pour louer est essentiellement le manque de moyen d'acquisition. Le score enregistré parmi les locataires enquêtés atteint environ 56%, ce qui va dans le sens de toutes les études menées sur l'habitat, qui indiquaient une tendance des ménages marocains à l'appropriation de leur propre logement. Ainsi, il s'agit du principal motif de location chez les ménages louant des logements économiques (59%), sociaux (58%), traditionnels (71%) ou non réglementaires (61%).



Selon les villes, excepté Settat, Béni Mellal, et Tanger, le manque de moyen pour acquérir son propre logement est la raison dominante qui pousse les ménages à louer un logement, avec des variations allant de près de 48% des ménages dans les villes de Rabat-Salé et Meknès à environ 82% à Casablanca et Oujda.

La deuxième raison est celle relative à la proximité du lieu de travail, environ 38% de locataires expriment leur motivation dans ce sens. Viennent aussi en dernier lieu, les autres raisons qui semblent moins motivantes. Il s'agit de l'instabilité professionnelle (8,5%), l'absence de besoins d'être propriétaire (6%), le besoin de mobilité professionnelle (4%).

Concernant les ménages louant des logements de standing, il faut souligner que le manque de moyens pour acquérir son logement ne constitue pas le motif principal de la location. En effet, pour ces ménages au revenu généralement aisé, ce sont les raisons professionnelles qui les ont poussés à louer un logement. Ainsi, 37% des ménages ont loué un habitat afin d'être à proximité du lieu de travail et 35% l'ont fait pour cause d'instabilité et/ ou de besoin de mobilité professionnelle.

TABLEAU 11 : PROPORTION DES MENAGES AYANT LOUE UN LOGEMENT POUR DES RAISONS PROFESSIONNELLES SELON LA VILLE DE RESIDENCE (EN %)

Ville	Proximité du lieu de travail	Instabilité professionnelle	Besoin de mobilité professionnelle
Agadir	12,0	8,0	
Safi	22,2	5,6	
Oujda	29,6		
Casablanca	21,6	6,4	3,2
Meknès	25,5	8,5	
Rabat-Salé	27,3	6,8	2,30
Marrakech	38,1		
Fès	25,4	12,7	17,5
Settat	60,0		4,0
Béni Mellal	64,0	4,0	4,0
Kénitra	48,0	20,0	4,0
Tanger	84,0	22,0	6,0
TOTAL	33,7	8,5	4,1

Ces motifs professionnels (particulièrement la volonté d'être à proximité du lieu de travail) représentent, au niveau national, un minimum de 34% des ménages, soit 31% des ménages louant des habitations économiques, 53% pour ceux des logements sociaux, 21% de ceux qui habitent des maisons traditionnelles et 39% des ménages résidant dans des logements non réglementaires.

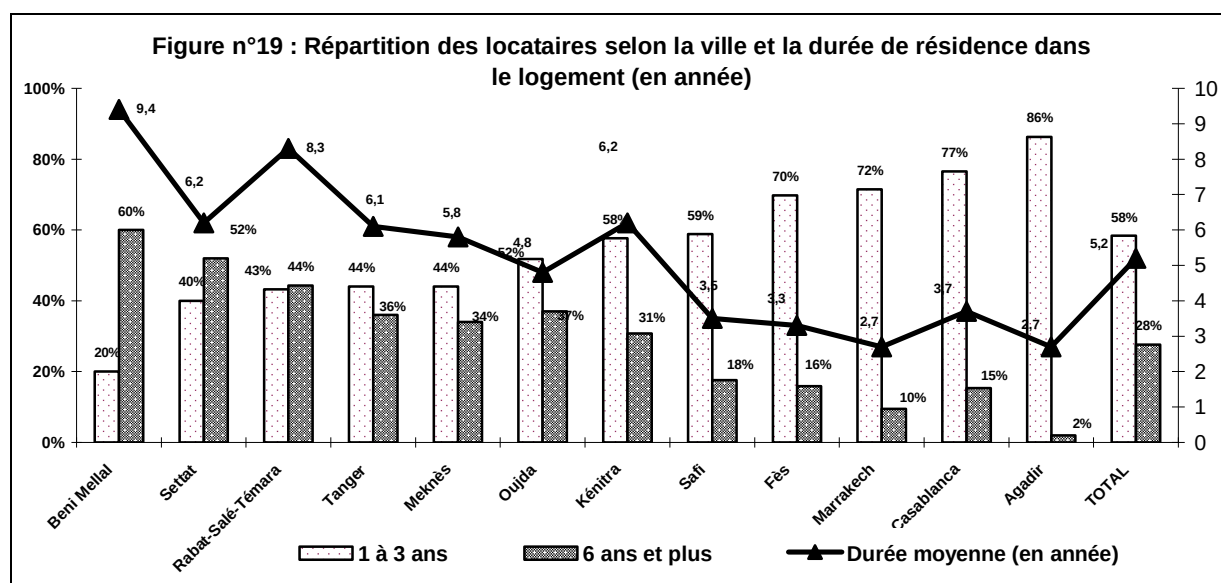
Ce type de motif est, paradoxalement, particulièrement noté dans des petites villes telles que Settât, Béni Mellal et Kénitra ; soulignons que la majeure partie des locataires enquêtés dans ces villes sont des employés, commerçants, artisans ou autres, soit des individus de catégories socioprofessionnelles moyennes à modestes.

Enfin, 13% des ménages ont loué un logement parce qu'ils constituaient un nouveau ménage⁵ et 6% n'éprouvent pas le besoin d'être propriétaire ; les autres raisons sont marginales.

2.2.3 Une demande locative mobile entre quartiers mais sédentaire à l'intérieur de la ville

L'examen de la mobilité des ménages apporte des éléments permettant de comprendre la faiblesse des charges locatives de ces derniers, d'anticiper leurs aspirations futures, et d'examiner la demande en logements locatifs dans le court ou moyen terme.

Il ressort de l'enquête que les ménages locataires sont très mobiles. En effet, malgré une durée moyenne dans un même logement relativement élevée (5,2 ans), la majorité d'entre eux (58%), quel que soit le type de logement, ne loue pas plus de 3 ans le même logement. C'est par exemple le cas de plus des deux tiers des ménages locataires des villes de Fès (70%), Marrakech (71%), Casablanca (76%) et Agadir (86%); la durée moyenne de résidence dans le même logement ne dépasse pas 3,3 ans dans ces quatre villes. Ceci peut être lié au fait que globalement, les ménages considèrent le statut de locataires comme une étape passagère, et explique le fait qu'ils n'investissent pas dans le logement (les charges locatives annuelles étant très faibles).



⁵ Défini comme une ou plusieurs personnes ayant ou non un lien de parenté et qui habitent sous le même logement pour la première fois.

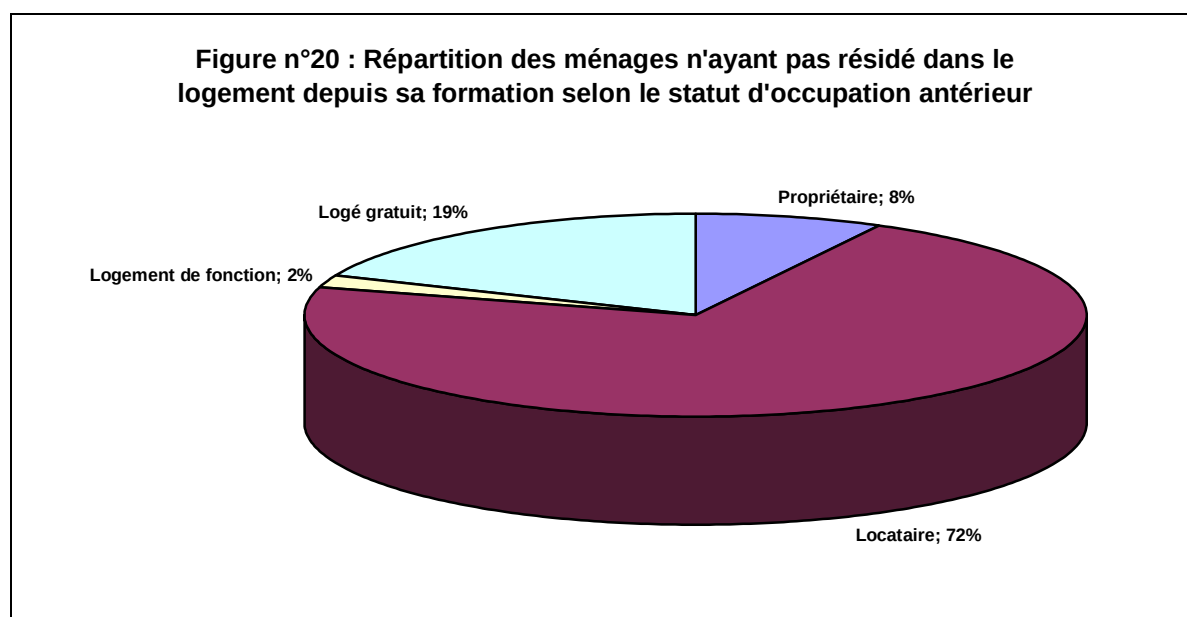
Néanmoins, on peut noter que certaines villes ont des locataires très sédentaires. C'est particulièrement le cas de Béni Mellal, Settat et Rabat-Salé où respectivement 60%, 52% et 44% des ménages ont résidé dans le même logement depuis au moins 6 ans, soit des durées moyennes de 9,4 ans, 6,2 ans et 8,3 ans.

Au niveau national, la proportion des ménages sédentaires est de 27,6%. Parmi ces ménages, la quasi-totalité a résidé dans le logement depuis sa formation (25% au niveau national).

Delà, il en découle que les trois quarts des ménages n'ont pas résidé dans le logement depuis sa formation. Néanmoins, aucune amélioration dans la situation socioprofessionnelle ne se décèle dans la mesure où l'examen du type de logement antérieur indique que généralement, ils n'ont pas changé de type d'habitat. Ainsi, 68% des ménages qui louent un logement de standing avaient le même type de logement avant le déménagement, et c'est le cas de 73% des ménages qui habitent actuellement des maisons économiques, 78% pour ceux qui louent des logements traditionnels, et 68% pour l'habitat non réglementaire.

Seuls les ménages qui louent actuellement des logements sociaux sont une forte proportion à avoir changé de type d'habitat : avant le déménagement, 39% d'entre eux habitaient un logement économique, 24% étaient dans une maison traditionnelle et 13% dans un logement non réglementaire.

Par ailleurs, la sédentarité des ménages est confirmée dans la mesure où près de 70% d'entre eux résidaient dans la même ville avant le déménagement dans l'actuel logement et 19% habitaient d'autres villes ou en milieu rural de la même région ; ceux qui vivaient dans d'autres régions du pays ou à l'étranger ne représentent que 11% des ménages.



Quant au statut d'occupation avant le déménagement dans l'actuel logement, si la majorité des ménages étaient locataires (pour un montant du loyer globalement inférieur à l'actuel loyer), on note tout de même une part non négligeable (28%) de ménages qui étaient logés gratuitement (18%), avaient un logement de fonction (2%) ou qui étaient propriétaires (8%).

Ce dernier cas de figure est surtout noté au niveau des villes d'Agadir, Marrakech, Oujda, Meknès et Béni Mellal où plus de 15% des ménages sont concernés (24% à Béni Mellal). Ce sont surtout des ménages, aisés ou de niveau intermédiaire, qui habitaient des logements standings ou économiques.

2.2.4 Une demande locative minée par la tendance à l'appropriation

Etant donné la satisfaction de la majorité des ménages aussi bien sur le montant du loyer que sur les rapports avec les bailleurs (voir partie juridique), il n'est pas étonnant de noter que la majeure partie des ménages (67%) n'a aucun plan de changement du logement dans un avenir très proche. Une telle situation trouve son explication dans les conditions économiques et financières des ménages.

Ainsi, ceux désirant changer de logement ne représentent que le tiers des ménages locataires, et sont surtout ceux louant des logements standings (42%), économiques (31%) ou sociaux (43%), soit des ménages aisés ou de classe moyenne ; les ménages plus modestes sont concernés à hauteur de 13% pour ceux des logements traditionnels et 29% pour les logements non réglementaires.

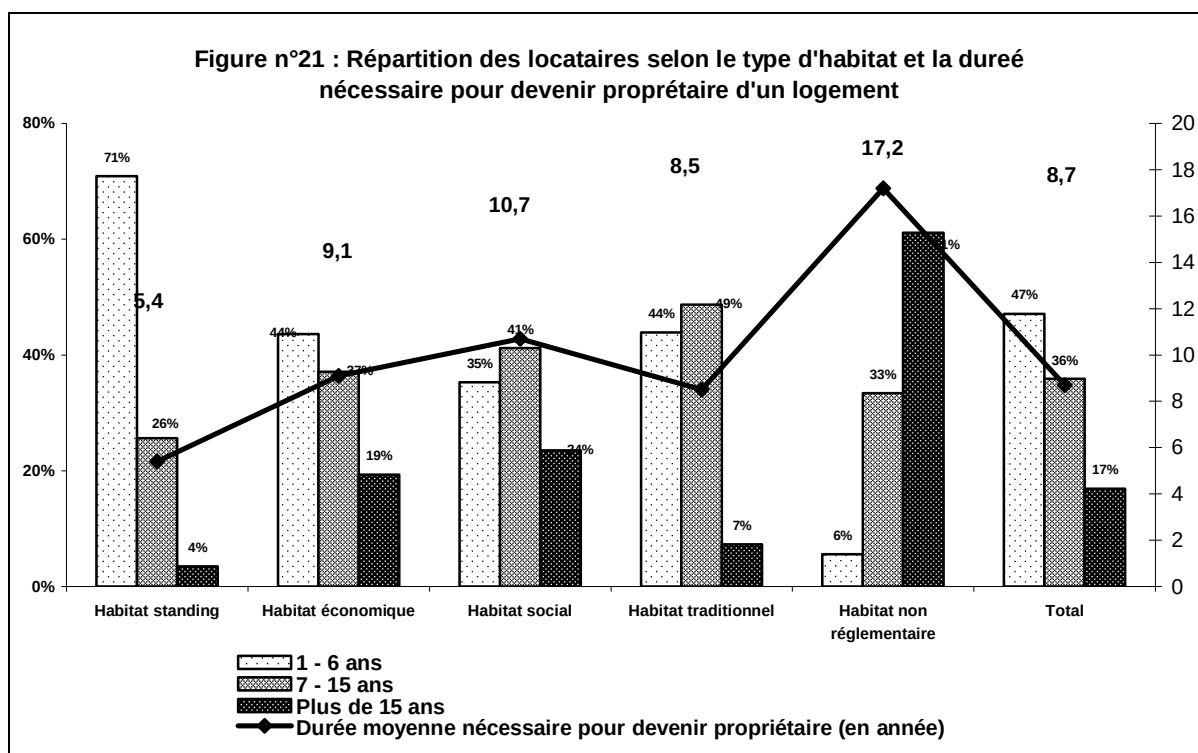
TABLEAU 12 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET L'EXISTENCE D'UN PLAN DE CHANGEMENT DU LOGEMENT POUR L'AVENIR

Type de logement	Oui	Non	TOTAL
Habitat standing	42,3	57,7	100,0
Habitat économique	31,5	68,5	100,0
Habitat social	43,1	56,9	100,0
Habitat traditionnel	12,7	87,3	100,0
Habitat non réglementaire	28,6	71,4	100,0
Total	32,5	67,5	100,0

Enfin on peut souligner que globalement, bien que la durée moyenne estimée par les ménages pour être propriétaire est de 8,7 ans (soit près d'une décennie), près de la moitié (47%) des ménages locataires sera propriétaire de son logement d'ici 6 ans, soit 25% qui le seront d'ici 3 ans et 22% entre 4 et 6 ans.

Ainsi, compte tenu leur réalité financière :

- Ä Près de la moitié des ménages (notamment 71% de ceux habitant des logements standings) estiment qu'ils seront propriétaires à moyen terme ;
- Ä Un peu plus du tiers (36%) le seront à long terme (entre 7 et 15 ans) ;
- Ä Et seulement 7% le seront au-delà de 15 ans.



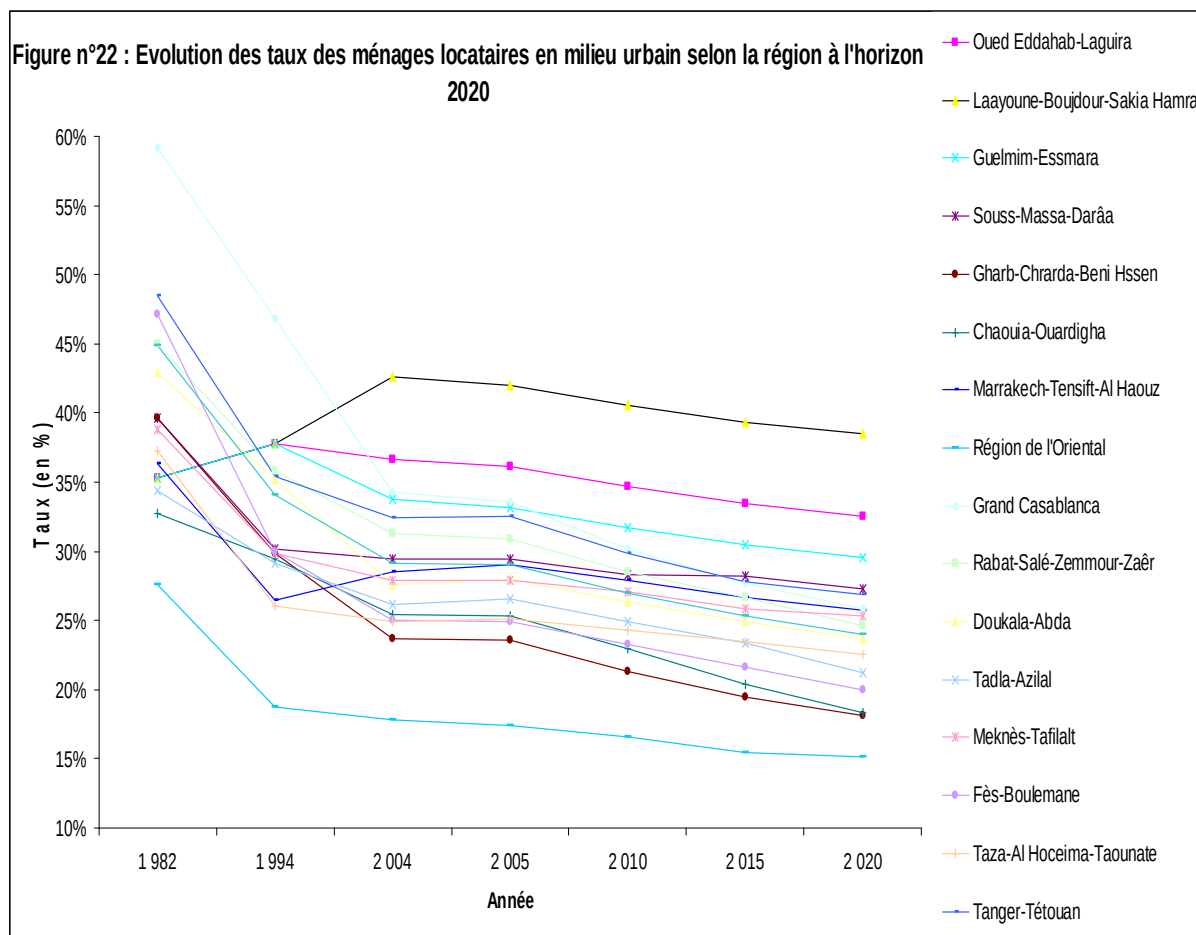
La tendance à l'appropriation de son logement est donc confirmée par les données de cette enquête.

2.3 UNE TENDANCE A L'APPROPRIATION DU LOGEMENT MAIS UNE AUGMENTATION DU NOMBRE DE MENAGES LOCATAIRES

L'avenir du locatif au Maroc semble truffé d'embûches. L'examen qualitatif de la demande laisse pessimiste et remet en cause l'intérêt d'agir sur ce secteur qui semble en extinction. En effet, la part des ménages locataires ne fait que baisser au Maroc ; les différentes études réalisées à ce propos en témoignent.

Ainsi, le taux des ménages locataires est passé de 45% en 1982 à 29% en 2004 et devrait atteindre en 2020, 24%, soit une régression de près de 23 points en trois décennies et de près de 5 points si l'on considère la période 2005 à 2020, ce qui montre bien la tendance à l'appropriation du logement par les ménages marocains ; tendance généralisée au niveau des différentes régions du pays.

Toutefois, il faut signaler que la baisse du taux de ménage locataire n'entravera pas leur progression en nombre. Ainsi, la projection du nombre de ménages locataires du milieu urbain par région de 1982 à l'horizon 2020, indique une augmentation de ces derniers : le nombre de ménages locataires est passé de 715.461 unités en 1982 à 1.003.947 unités en 2004, pour atteindre 1.391.223 ménages à l'horizon 2020, soit une augmentation de près de 356 milles ménages d'ici à 15 ans.



Certes, la progression est relativement faible, mais elle indique un secteur qui se doit tout de même d'être dynamisé compte tenu du flux constant de mouvements de ménages qu'il connaît : les vieux ménages allant vers un statut de propriétaire étant remplacés par les nouveaux ménages aux revenus encore insuffisants pour prétendre à l'appropriation d'un logement, etc.

D'après le tableau des projections ci-dessous, ce sont les régions Souss Massa Darâa, Marrakech Tensift Al Haouz, Tanger Tétouan et Taza Al Hoceima Taouante qui connaîtront la plus forte augmentation quantitative des ménages locataires, respectivement 108%, 59%, 55% et 55% en plus d'ici quinze ans. A l'opposé c'est la région du Grand Casablanca qui verra son nombre de ménages locataires se stabiliser autour de 250.000 ménages entre 2005 et 2020.

TABLEAU 13 : PROJECTIONS DU NOMBRE DE MENAGES LOCATAIRES DU MILIEU URBAIN PAR REGION A L'HORIZON 2020

Région	1 982	1 994	2 004	2 005	2 010	2 015	2 020
Oued Eddahab-Laguira	575	2 309	5 284	5 387	6 128	6 403	6 421
Laayoune-Boujdour-Sakia Hamra	5 533	11 773	21 353	21 661	24 246	27 488	30 116
Guelmim-Essmara	5 379	14 546	18 596	18 813	20 980	23 115	25 109
Souss-Massa-Darâa	30 039	51 897	77 793	82 287	102 584	134 212	161 448
Gharb-Chrarda-Beni Hssen	29 210	34 466	37 592	38 911	42 800	47 024	50 975
Chaouia-Ouadigha	24 314	32 296	37 684	38 622	40 656	41 647	41 631
Marrakech-Tensift-Al Haouz	39 175	47 095	71 231	75 689	88 797	101 599	113 545
Région de l'Oriental	29 760	32 930	42 663	43 083	48 013	51 517	56 088
Grand Casablanca	237 187	252 640	239 563	240 829	250 546	254 116	255 563
Rabat-Salé-Zemmour-Zaër	85 863	108 841	130 586	133 813	149 694	164 844	174 416
Doukala-Abda	34 530	42 000	40 736	43 021	49 146	55 616	60 773
Tadla-Azilal	18 206	24 759	28 829	30 272	34 114	38 282	39 819
Meknès-Tafilalt	46 178	55 818	71 044	73 203	83 256	90 685	98 610
Fès-Boulemane	49 438	51 538	58 676	61 114	71 115	80 480	87 233
Taza-Al Hoceima-Taounate	12 469	17 283	21 525	22 476	26 293	30 135	33 296
Tanger-Tétouan	67 605	78 296	100 792	105 917	120 845	137 463	156 180
Total	715 461	858 487	1 003 947	1 035 099	1 159 215	1 284 627	1 391 223

Toutefois, les principales régions où se concentreront les locataires resteront les régions abritant les grandes agglomérations du pays, à savoir le Grand Casablanca, Rabat Salé Zemmour Zaër, Souss Massa Draa, Tanger Tétouan, Meknès Tafilalt, Fès Boulemane et Marrakech Tensift Al Haouz avec les trois quarts (74,66%, contre 74,67% actuellement) du nombre total des ménages locataires du pays en 2020, soient respectivement 23% (contre 24% actuellement), 12,9% (contre 13% actuellement), 7,9% (contre 7,7% actuellement), 10,2% (contre 10% actuellement), 5,9% (contre 5,8% actuellement), 7,1% (contre 7,1% actuellement) et 7,3% (contre 7,1% actuellement) de l'effectif national des ménages locataires.

Par contre, on peut signaler que les régions de Chaouia-Ouadigha et du Gharb-Chrarda-Bni Hssen sont les seules qui affichent une baisse aussi bien du taux de ménages que du nombre de ménage locataires d'ici l'horizon 2020.

LES INDICATEURS SPECIFIQUES A L'OFFRE ET LA DEMANDE LOCATIVES

A) Les aspects quantitatifs

1- Indicateurs relatifs à l'offre :

- ◆ Nombre d'unités constituant le parc locatif est de près de 1,1 million de logements dont 16% est constitué d'un parc vacant destiné à la location ;
- ◆ Le taux du parc loué au niveau national est en baisse au cours des dernières décennies : 42% en 1982, 31% en 1994 et 29% en 2004 ;

2- Indicateurs relatifs aux bailleurs :

- ◆ 90,5% des bailleurs au Maroc sont des particuliers marocaines ;
- ◆ 5% des bailleurs sont des RME
- ◆ Nombre moyen de logements loués par bailleur :
 - § Pour les appartements en immeuble de type économique est 4,4 ;
 - § Pour la maison marocaine moderne en lot d'habitat économique : 3,1
 - § Pour l'habitat social en immeuble : 2,1
 - § Pour l'habitat non réglementaire : 4,3
 - § Pour la maison marocaine traditionnelle : 1,2
- ◆ Profil des bailleurs :
 - § 51% des bailleurs sont des employés, des commerçants, des intermédiaires commerciaux et des financiers.

B) Indicateurs de qualité :

1- Indicateurs relatifs aux logements vacants :

- ◆ Nombre de logements vacants destinés à la location est de 163.262 logements en 2000;
- ◆ Nombre de demande des logements locatifs estimée à 1.003.947 ménages en 2004 ;
- ◆ La durée de logements vacants depuis plus de 2 ans (la wilaya de Rabat-Salé 25%, le Grand Agadir 24%, Safi 76%).
- ◆ Le rapport logements vacants sur stock loué représente 16% en 2000 ;
- ◆ Nombre moyen de logements vacants par bailleurs :
 - § Pour les appartements en immeubles de type économique : 1,5 ;
 - § Pour la maison marocaine moderne en lot économique : 2,7 ;
 - § Pour l'habitat social en immeuble : 1,3 ;
 - § Pour l'habitat non réglementaire et pour la maison marocaine traditionnelle : 1 ;
 - § Pour la villa : 1.

- ◆ Volume du stock vacant :
 - § Pour la maison marocaine : 10% de son parc propre ;
 - § Pour l'appartement en immeuble : 40% ;
 - § Pour le logement de la médina : 2%
 - § Pour la villa : 1%
 - § Pour la construction sommaire ou bidonville, le stock vacant est inexistant.

2- Indicateurs de stock loué par type d'habitat :

- ◆ Le stock loué de type économique et social représente près de 726.542 logements, soit près des $\frac{3}{4}$ du parc ;
- ◆ Pour la maison marocaine moderne : 553.737 logements, soit 60% du stock total ;
- ◆ Pour la maison traditionnelle localisée en médina : 13% ;
- ◆ Pour les constructions sommaire ou bidonvilles : 7% ;
- ◆ Pour l'appartement en immeuble et la villa, ils représentent respectivement 19% et 2%.

3- Indicateurs relatifs au stock locatif par taille de logement :

- ◆ Nombre moyen de pièces tout type d'habitat du stock logement locatif est de 3 pièces :
 - § Logements de 2 et 3 pièces représentent 74,7% (respectivement 31,2% et 43,5%)
 - § Logements d'une pièce : 5,7%
 - § Logements 4 pièces et plus : 19,5%
- ◆ Surface moyenne du stock logement locatif : 73 m²
 - § Logements 60/80 m² : 49,5%
 - § Logements 80/100 m² : 28,7%
 - § Logements de moins de 60 et plus de 100 m² : 50,6% (respectivement 30,5% et 20,1%).
- ◆ Pourcentage de logements de petite taille du stock logement locatif par type d'habitat : la moyenne globale est de 10,7%.
 - § Les logements de moins de 40 m² : 29,9% pour la construction sommaire ou bidonville
 - § 19,2% pour la maison traditionnelle
 - § 14% pour l'immeuble
 - § 7,5% pour l'habitat économique maison marocaine moderne

En conclusion de cette première partie, on peut dire que la répartition des ménages locataires selon le type d'habitat indique l'existence d'une demande relativement modeste. Cette dernière est confirmée par les données sur les revenus des ménages et le lien existant entre type de logement loué et tranche de revenu : les ménages au plus faible revenu louent surtout les maisons traditionnelles et les habitations non réglementaires, où respectivement 51% et 86% des ménages dont les revenus ne dépassent pas un total de 3.000 DH, tandis que les logements sociaux abritent une bonne part de ceux ayant un revenu intermédiaire.

Ainsi, il existe au Maroc une demande en logements locatifs pour des catégories socioprofessionnelles très modestes (11% louent des maisons traditionnelles et 5% des logements non réglementaires). L'offre globale en logement locatif étant quantitativement suffisante et cette demande ne pourrait être satisfaite qu'en ajoutant l'offre vacante existante destinée à la location.

En effet, l'enquête a montré que le problème dans le marché ne réside pas dans la quantité mais dans la qualité des logements offerts, affirmation faite aussi bien par les ménages que par les agences immobilière : il y a une inadéquation entre les désirs des ménages et les logements mis en location.

L'adéquation d'une offre de logements locatifs de qualité à prix abordables et d'une demande suffisamment solvable ne peut être assuré que par une stratégie et une forte capacité de mobilisation du financement de l'investissement locatif sociale. Une telle stratégie orientée sur l'accès au financement du locatif social pour les investisseurs immobiliers et pour les propriétaires, doit viser entre autres un double objectif :

- Æ Restaurer la rentabilité de l'activité de location ;
- Æ Etablir une structure de prix appropriée et suffisamment adéquate pour les logements locatifs.

Comme l'indique d'ailleurs l'étude sur les aspects financiers et fiscaux de l'habitat, « l'amélioration de la rentabilité de l'investissement immobilier et une offre de terrains à vocation de logements locatifs, laquelle se traduira éventuellement par une détente dans le niveau des loyers et un certain relâchement de la demande pour l'accession à la propriété ».

De tels objectifs mèneront vers une dynamisation du marché locatif. Or, en l'absence d'une stratégie de développement de capacités de mobilisation des ressources pour financer l'investissement locatif social, il est possible à ce stade de l'étude d'explorer toutes les mesures possibles et de s'atteler dans le cadre du rapport relatif aux recommandations (Phase II) à les réfléchir, les formuler et les traduire en mécanismes appropriés et en opérations faisables.

PARTIE II : DIAGNOSTIC DU CADRE FISCAL ET FINANCIER RENTABILITE ET INCITATION A L'INVESTISSEMENT

L'analyse développée au niveau de la première partie a permis de tirer des conclusions liées à la régulation du marché du locatif. Cette régulation passe par l'équilibre de l'offre et de la demande de logements locatifs. Lequel équilibre reste de l'avis des interlocuteurs rencontrés lors des interviews et des enquêtes par questionnaire, largement tributaire de l'environnement, de l'encadrement du marché, des politiques de financement et des mesures de soutien ainsi que l'aide aux ménages.

L'encadrement fiscal et incitatif est de nature à impulser l'offre de logements locatifs. Les politiques de financement et de soutien développent la demande et garantissent sa solvabilité⁶.

Si un tel environnement fait défaut, le secteur locatif sera en constante régression en raison de la faiblesse des mesures incitatives accordées pour encourager le logement locatif et surtout en raison du manque de rentabilité pour les promoteurs et les investisseurs. Ces derniers préfèrent alors de loin investir dans les constructions destinées à la vente, opération plus rentable que la location ou bien s'orienter vers des placements financiers et des investissements mobiliers.

Pour éviter une telle situation, des mesures doivent être prises pour assurer un encadrement efficace du secteur du locatif tant sur les plans fiscal que financier. Et pour être guidé vers les mesures les plus appropriées, il est nécessaire en premier lieu d'aborder le diagnostic de l'encadrement du marché du locatif à travers l'articulation ci-après en deux axes d'analyse.

À Analyse de la rentabilité de l'investissement locatif

À Le cadre fiscal applicable au locatif : Evaluation d'un dispositif très peu incitatif

⁶ Tels par exemple l'indexation des loyers des ménages, la mise sur le marché de logements à loyer modéré, l'aide aux ménages à très faible revenu.

1. L'ANALYSE DE LA RENTABILITE DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

L'analyse de rentabilité du locatif est basée sur les données de l'enquête « bailleur particulier », réalisée dans le cadre de cette étude. Avant de présenter les résultats de cette enquête relatifs à la rentabilité de l'investissement locatif, on examinera au préalable quelques caractéristiques socio-économiques des bailleurs particuliers puis ensuite la consistance du sous échantillon de questionnaires exploités dans le cadre de cette analyse; ceci afin de souligner le caractère illustratif de ces résultats dans la mesure où l'étude de la rentabilité est avant tout microéconomique à partir de cas types et dépend des conditions intrinsèques de réalisation de chaque projet d'investissement.

Ce chapitre traite des aspects suivants :

- v Le profil socioéconomique du bailleur particulier ;
- v La base de calcul de la rentabilité du locatif ;
- v Analyse globale de la rentabilité de l'investissement locatif ;
- v La rentabilité après impôt ;
- v Comparaison avec des placements alternatifs.

1.1 LE PROFIL SOCIO-ECONOMIQUE DU BAILLEUR PARTICULIER

Ä Le bailleur particulier est une personne disposant en général d'un revenu mensuel compris entre 2000 et 5000 DH...

Le tableau ci-après donne la répartition des bailleurs par ville et par tranche de revenu mensuel. De cette répartition, il ressort qu'en moyenne 55% des bailleurs ont un revenu mensuel compris entre 2000 et 5000 DH.

Dans l'agglomération de Rabat-Salé et la ville de Settat, la proportion des bailleurs disposant d'un revenu mensuel compris entre 2000 et 5000 DH, selon les données de l'enquête bailleurs, est respectivement de 77% et 85%. En revanche, le cas de Tanger est assez particulier dans la mesure où sur les 40 réponses obtenues, 39 bailleurs ont déclaré disposer d'un revenu mensuel supérieur à 5000 DH (soit 97,5%). Enfin, la proportion des "très petits bailleurs" est assez représentative dans certaines villes, notamment à Oujda (39%), Beni Mellal (30%), Kenitra (27%) et Casablanca (12,5%).

**TABEAU N°14 : REPARTITION DE L'ECHANTILLON DES BAILLEURS PARTICULIERS PAR VILLE
ET PAR TRANCHE DE REVENU MENSUEL**

Tranche de revenu Ville	Nombre de Réponses	Structure (%)	Moins de 1000 DH	1000 - 2000	2000 - 3000	3000 - 4000	4000 - 5000	Plus de 5000	Total
Agadir	41	9,9	0,0	4,9	4,9	9,8	46,3	34,1	100,0
Fès	49	11,8	4,1	14,3	16,3	12,2	18,4	34,7	100,0
Oujda	18	4,3	11,1	27,8	22,2	0,0	27,8	11,1	100,0
Meknès	34	8,2	2,9	2,9	14,7	17,6	26,5	35,3	100,0
Marrakech	5	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Safi	2	0,5	50,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Casablanca	96	23,1	5,2	7,3	15,6	25,0	22,9	24,0	100,0
Settat	20	4,8	0,0	10,0	15,0	45,0	25,0	5,0	100,0
Beni Mellal	20	4,8	5,0	25,0	20,0	25,0	20,0	5,0	100,0
Tanger	40	9,6	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	97,5	100,0
Kenitra	19	4,6	15,8	10,5	5,3	5,3	15,8	47,4	100,0
Rabat-Salé	71	17,1	0,0	11,3	18,3	36,6	22,5	11,3	100,0
Total	415	100,0	3,6	9,6	13,5	19,5	22,2	31,6	100,0

À **Le bailleur est un actif occupé permanent dans 56% des cas ou retraité dans 25% des cas.**

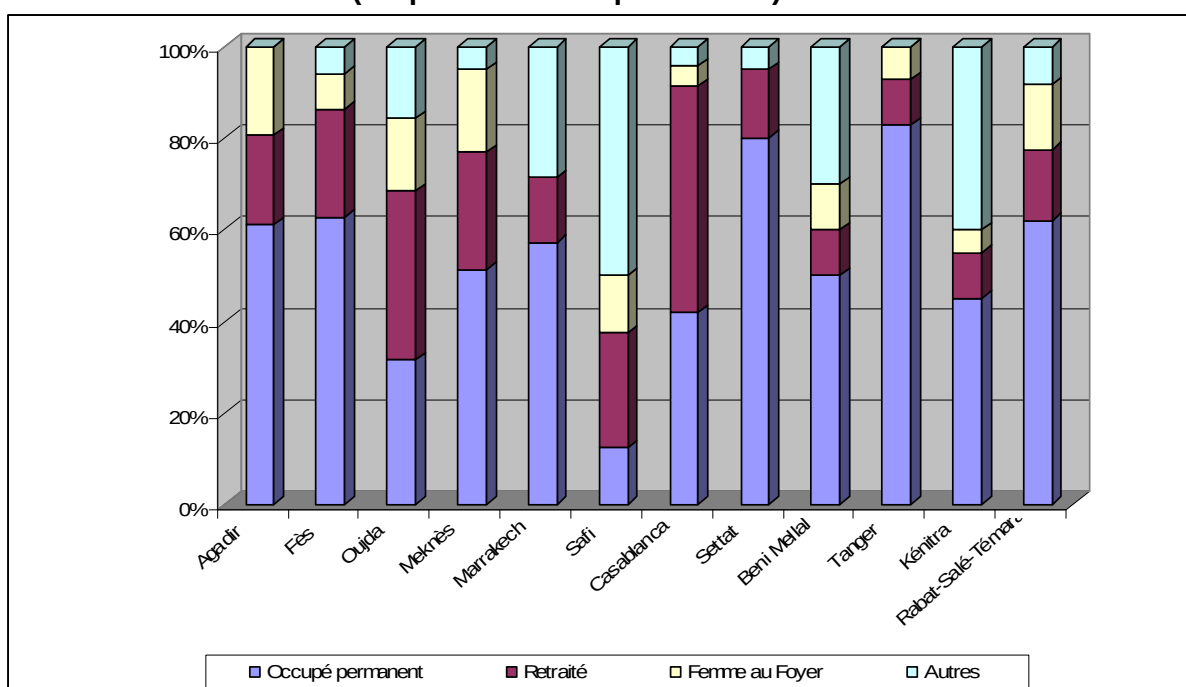
La répartition des bailleurs par ville et par type d'activité montre pour sa part la prédominance de deux catégories de bailleurs: les actifs occupés permanents avec 56% et les retraités avec 25%. En troisième place se situent les femmes au foyer avec 10%. Les trois autres catégories sont assez marginales avec des proportions comprises entre 2 et 4%.

TABEAU N°15 : REPARTITION DES BAILLEURS PAR VILLE ET TYPE D'ACTIVITE

Tranche de revenu Ville	Réponses		Occupé permanent	Occupé occasio nnel	Chôme ur	Femme au Foyer	Retraité	Autres inactifs	Total
	Nombre	%							
Agadir	41	9,5	61,0			19,5	19,5		100,0
Fès	51	11,9	62,7	2,0		7,8	23,5	3,9	100,0
Oujda	19	4,4	31,6	10,5	5,3	15,8	36,8		100,0
Meknès	39	9,1	51,3		5,1	17,9	25,6		100,0
Marrakech	7	1,6	57,1				14,3	28,6	100,0
Safi	8	1,9	12,5			12,5	25,0	50,0	100,0
Casablanca	93	21,6	41,9	3,2	1,1	4,3	49,5		100,0
Settat	20	4,7	80,0	5,0			15,0		100,0
Beni Mellal	20	4,7	50,0	20,0	10,0	10,0	10,0		100,0
Tanger	41	9,5	82,9			7,3	9,8		100,0
Kenitra	20	4,7	45,0	10,0	15,0	5,0	10,0	15,0	100,0
Rabat-Salé	71	16,5	62,0	4,2		14,1	15,5	4,2	100,0
Total	430	100,0	55,8	3,7	2,1	10,0	25,1	3,3	100,0

La caractérisation du marché locatif selon les typologies d'acteurs dominants fait ressortir qu'on peut considérer le marché locatif comme « dominé » par les retraités dans les villes de Casablanca et Oujda, alors que les actifs occupés permanents sont dominants dans 4 villes (Agadir, Fès, Settat, Tanger) et dans l'agglomération de Rabat-Salé. Les femmes au foyer, pour leur part, sont assez représentatives sur le marché locatif des villes d'Agadir et Meknès. Enfin, les autres catégories d'actifs et la catégorie des inactifs semblent avoir quelque influence dans le marché locatif des villes de Marrakech, Safi, Béni Mellal et Kénitra, où elles représentent entre 29% et 50% des bailleurs particuliers.

**Figure n°23 : Répartition des bailleurs par ville et grandes catégories d'activités
(Enquête bailleurs particuliers)**



Ä Les $\frac{3}{4}$ des bailleurs disposent en moyenne de 1 à 2 logements qu'ils mettent régulièrement en location...

Sur les 429 réponses obtenues en ce qui concerne le nombre de logements mis en location de manière permanente, il ressort que 55,2% des bailleurs disposent d'un seul logement locatif et 20,3% de 2 logements. Globalement, 90% des bailleurs ont de 1 à 5 logements offerts en location et 10% ont plus de 5 logements. La proportion de grands bailleurs, ceux disposant d'un parc locatif de plus de 10 logements, ne représente que 4,2%; ces promoteurs du grand locatif se rencontrent, selon la structure de notre échantillon, dans trois villes seulement, à savoir Oujda, Tanger et Kénitra.

TABEAU N°16 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LE NOMBRE DE LOGEMENTS MIS EN LOCATION PAR VILLE

Nbre de logts loués Ville	Réponses		1 logement	2 logts	3 à 5 logts	6 à 10 logts	11 à 20 logts	Plus de 20 logts	Total
	Nombre	%							
Agadir	41	9,6	46,3	36,6	14,6	2,4			100,0
Fès	51	11,9	54,9	25,5	19,6				100,0
Oujda	19	4,4	52,6	21,1		5,3	10,5	10,5	100,0
Meknès	39	9,1	41,0	35,9	15,4	7,7			100,0
Marrakech	5	1,2	40,0	20,0	20,0	20,0			100,0
Safi	5	1,2	20,0	40,0	40,0	0,0			100,0
Casablanca	97	22,6	56,7	11,3	22,7	9,3			100,0
Settat	20	4,7	75,0	20,0	5,0				100,0
Beni Mellal	20	4,7	70,0	25,0	5,0				100,0
Tanger	41	9,6	22,0	19,5	14,6	12,2	22,0	9,8	100,0
Kénitra	20	4,7	35,0	15,0	30,0	15,0	5,0		100,0
Rabat-Salé	71	16,6	85,9	9,9	4,2				100,0
Total	429	100,0	55,2	20,3	14,9	5,4	2,8	1,4	100,0

À Le parc locatif est constitué pour plus de 4/5 de logements sociaux, économiques ou sous équipés.

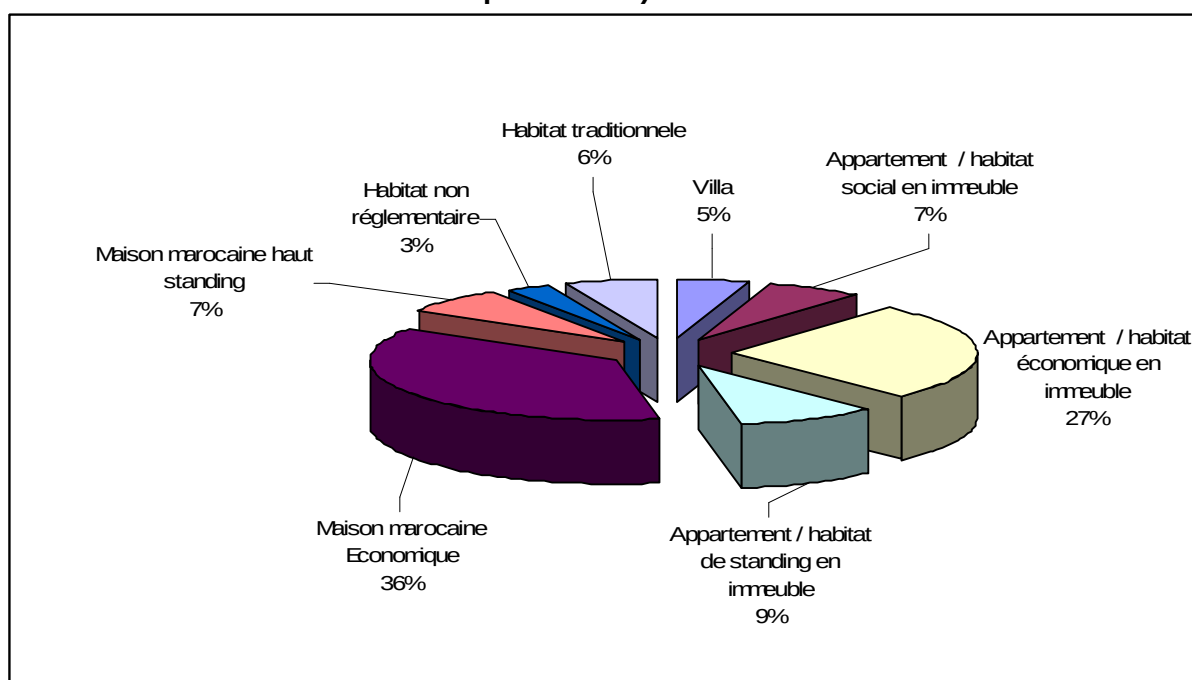
Parmi les 430 bailleurs particuliers enquêtés, près de 45% ont répondu aux questions relatives aux caractéristiques des logements en leur propriété, qu'ils soient occupés à titre de résidence principale, vacants ou loués. Le parc déclaré en location par 193 bailleurs est constitué de 367 unités dont la structure selon la typologie d'habitat est illustrée par le graphique ci-après. Une des observations essentielles qui s'y dégage est que le parc locatif appartenant à des bailleurs particuliers (ménages) est composé en majorité d'habitations de type social ou économique comprenant la maison marocaine de standing économique (36%), l'appartement en immeuble de standing économique (27%) ou social (7%), l'habitation traditionnelle (6%) et l'habitation non réglementaire (3%). Le moyen et haut standing représentant ensemble le 1/5 du parc locatif.

La structure du parc locatif par ville et typologie d'habitat fait apparaître, selon les données de l'enquête bailleurs particuliers, les principaux éléments suivants :

- À La villa : au niveau des 11 villes concernées, la villa représente 5% du parc locatif constituant le champ de l'enquête bailleurs particuliers, avec un maximum dans la ville de Fès avec près de 11% du parc locatif ;
- À Appartement / habitat social en immeuble : avec 7% au niveau de l'ensemble des villes de l'enquête, ce type d'habitat est très rare dans les villes de Safi, Marrakech, Settat, Tanger, Oujda et Casablanca ; il représente entre 5 et 15% dans les villes de Kénitra, Rabat-Salé et Agadir alors que sa proportion dans le parc locatif de la ville de Meknès est assez significative avec près de 22%.

- Ä Appartement / habitat économique en immeuble : avec 27% en moyenne de l'échantillon considéré, ce type de logement est dominant dans le parc locatif de Tanger (68%) et d'Agadir (59%) alors qu'il constitue entre 25 et 50% du parc locatif des villes de Marrakech, Settat et Rabat-Salé ;
- Ä Appartement / habitat de standing en immeuble : la proportion de ce type de logement dans le parc locatif n'est pas négligeable au niveau de l'ensemble des villes puisqu'elle est de 9%. Sa représentativité la plus élevée est constatée à Casablanca où elle est de 27% suivie par Kénitra avec 10,5% ;
- Ä Maison marocaine économique : le parc locatif est dominé par ce type de logement dans les villes de Marrakech, Safi, Meknès et Oujda avec des proportions allant de 50% à 100%.
- Ä Maison marocaine haut standing : sa proportion est d'environ 7% en moyenne, mais dans les villes de Marrakech et d'Oujda cette proportion oscille autour de 25%.
- Ä Habitat non réglementaire : avec 3% au niveau de l'ensemble des 11 villes, ce type d'habitat représente néanmoins 20% dans la ville d'Oujda. Sa fréquence varie entre 0% et 5% dans les autres villes.
- Ä Habitat traditionnel : ce type d'habitat représente 6% au niveau globale, il est relativement présent dans le parc locatif de 2 villes, qui sont Casablanca (18%) et Settat (17%).

Figure n°24 : Structure du parc locatif selon la typologie d'habitat (Enquête bailleurs particuliers)



À Enfin, seuls 10% des bailleurs ont eu recours au financement bancaire pour l'acquisition des logements mis en location.

Le recours au financement bancaire pour l'acquisition de logements destinés à la location est relativement faible par rapport à l'accès à la propriété, il en représente en gros la moitié⁷. Ainsi, pour les 232 réponses obtenues, la valeur totale des logements mis en location est d'environ 84 millions de DH dont 90% est autofinancée et seulement 10% couverte par crédit bancaire. Le recours à l'autofinancement est quasi exclusif lorsqu'il s'agit de l'acquisition de maisons marocaines de haut standing (98%) ou des logements dans des quartiers d'habitat non réglementaire (100%).

TABLEAU N°17 : ELEMENTS SUR LES MODES DE FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF – ENQUETE BAILLEURS PARTICULIERS

Montants en Dirhams						
Type de logement	Nombre de logements	Valeur totale	Valeur moyenne par logement	Part de l'auto-financement	Durée moyenne du prêt (année)	Mensualité moyenne
Villa	16	12 700 000	793 750	92%	9	3 833
Appartement / habitat de standing en immeuble	18	11 640 000	646 667	86%	8	2 504
Appartement / habitat économique en immeuble	49	15 610 000	318 571	88%	8	1 629
Appartement / habitat social en immeuble	16	3 624 000	226 500	84%	12	1 158
Maison marocaine - économique	97	31 246 100	322 125	90%	11	1 199
Maison marocaine - haut standing	16	6 610 000	413 125	98%	4	2 500
Habitat non réglementaire	8	614 000	76 750	100%	0	0
Habitat Traditionnel	12	1 903 000	158 583	83%	12	800
Total	232	83 947 100	361 841	90%	10	1 613

En terme d'effectif, sur les 232 réponses, 25% des bailleurs ont eu recours de manière partielle au crédit bancaire. La valeur moyenne des logements locatifs financés par crédits bancaires est de 450.000 DH et la quotité moyenne de financement varie entre 15 et 80% avec une moyenne pour l'ensemble des réponses obtenues s'établissant à 32%. La durée moyenne de remboursement est, pour sa part, de 10 ans alors que la mensualité moyenne est de 1613 DH, avec un minimum de 500 DH et un maximum de 6500 DH.

⁷ Diverses études publiées par le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme relèvent que la participation du système bancaire au financement du logement reste insuffisante en se situant en dessous de 25% des investissements des ménages pour l'accès à la propriété.

L'examen de ces mêmes données par ville fait ressortir les éléments suivants :

- v La valeur moyenne des logements locatifs dont les propriétaires ont recouru au crédit bancaire est d'environ 450.000 DH. Cette valeur fluctue en moyenne entre 250.000 DH à Marrakech et 747.000 DH à Casablanca ;
- v Le montant moyen du crédit est de 146.000 DH, le montant moyen minimal est de 106.000 DH, il est constaté à Kénitra et le montant moyen maximal qui s'élève à 228.000 DH est, pour sa part, constaté à Fès ;
- v La quotité moyenne est de 32% pour les huit villes concernées, elle varie entre 21% comme moyenne constaté à Casablanca et 62% comme moyenne relevée à Settat ;
- v La durée moyenne de remboursement qui est de 10 ans varie dans une fourchette de 7 à 13 ans selon les villes. La plus petite durée ressort des déclarations des bailleurs de Kenitra et Rabat-Salé ;
- v Enfin, la moyenne des mensualités ressort à 1613 DH, la moyenne la plus faible est enregistrée à Casablanca (895 DH) et la plus élevée à Fès (2863).

Le tableau suivant illustre ces constats.

TABLEAU N°18 : ELEMENTS SUR LE CREDIT BANCAIRE AU LOGEMENT LOCATIF - ENQUETE BAILLEURS PARTICULIERS

Ville	Nombre de logements locatifs financés	Valeur moyenne par logement	Montant moyen du crédit	Quotité de financement bancaire	Montants en Dirhams	
					Durée moyenne de crédit (années)	Mensualité moyenne
Agadir	9	237 222	131 222	55%	10	1 665
Marrakech	2	250 000	140 000	56%	11	1 450
Casablanca	19	746 847	157 370	21%	12	895
Settat	2	240 000	148 000	62%	13	1 294
Kénitra	8	233 750	106 250	45%	7	1 691
Rabat-Salé-Témara	11	367 727	114 555	31%	7	2 116
Fès	5	390 000	228 200	59%	9	2 863
Meknès	3	490 000	208 667	43%	9	2 200
Ensemble	59	451 527	146 172	32%	10	1 613

1.2 LA BASE DE CALCUL DE LA RENTABILITE DU LOCATIF

La base de données relatives à l'étude de la rentabilité de l'investissement locatif est constituée des réponses de 45% de bailleurs ayant déclaré avoir mis en location un total de 256 logements dont 193 comme dernier logement et 93 comme avant dernier logement mis en location. La répartition de ce parc selon le type de logement est donnée dans le tableau ci-après.

Par ailleurs, il est à noter que mis à part les quelques corrections et redressements d'usage pour assurer la cohérence des déclarations des interviewés, seul le montant de la taxe d'édilité a été complètement revu en retenant systématiquement 10% de la valeur locative, et ce du fait que les réponses ont été assez souvent sans aucun rapport avec le taux en vigueur (10% de la valeur locative).

Enfin, l'effectif de référence pour l'approche de la rentabilité n'est pas figé et change en fonction des paramètres pris en compte pour l'estimation des indicateurs de rentabilité; ceci en raison des non-réponses dont l'importance a dicté leur élimination pour ne pas accroître le biais d'observation.

TABLEAU N°19 : STRUCTURE DU PARC ECHANTILLON MIS EN LOCATION –ENQUETE BAILLEURS PARTICULIERS

Ville	Bailleurs	Dernier logement	Avant dernier logement	Total	Structure (%)
Agadir	15	15	7	22	8,6
Marrakech	3	3	1	4	1,6
Safi	3	3	2	5	2,0
Casablanca	35	35	4	39	15,2
Settat	8	8	2	10	3,9
Tanger	12	12	7	19	7,4
Kénitra	20	20	9	29	11,3
Rabat-Salé	39	39	3	42	16,4
Fès	35	35	15	50	19,5
Oujda	7	7	4	11	4,3
Meknès	16	16	9	25	9,8
Total	193	193	63	256	100,0

1.3 ANALYSE GLOBALE DE LA RENTABILITE DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

Cette analyse est basée sur les données de l'enquête bailleurs particuliers. Son objectif est d'examiner au niveau macroéconomique le rendement de l'investissement dans le secteur du petit locatif qui représente l'essentiel du parc locatif en milieu urbain.

1.3.1 Définition des indicateurs de rentabilité

Trois indicateurs ont été utilisés pour l'étude de la rentabilité macroéconomique de l'investissement locatif :

- Le premier indicateur, le plus fréquemment utilisé est le **taux de rendement brut (TRB)** qui est défini comme le rapport du revenu brut à la valeur de l'immeuble loué (ou prix d'acquisition).

$$TRB = \text{Revenu brut} / \text{Prix d'acquisition du logement}$$

Le revenu brut correspond à la valeur locative annuelle brute. Ce rapport exprime le rendement brut annuel de l'investissement locatif.

- Le deuxième indicateur découle du premier en raisonnant cette fois sur le revenu annuel net d'exploitation avant impôt et dette. Il s'agit du **taux de rendement net (TRN)** qui correspond au rapport du revenu net et le prix d'acquisition du logement.

$$TRN = \text{Revenu net} / \text{Prix d'acquisition du logement}$$

Le rendement net est calculé en déduisant du revenu brut les charges d'exploitation directes, telles que les dépenses d'entretien, la taxe d'édilité, les frais de gestion et de syndic, etc.

- Enfin, le dernier indicateur est le **taux de rentabilité nette (TRN)**. Ce taux introduit la notion de la valorisation (ou dévalorisation) du patrimoine donné en location, au terme de sa phase d'exploitation. En effet, en cas de revente, l'immeuble de rapport génère une plus-value (ou moins-value) qui accroît (ou altère) le profit escompté.

$$TRN = (\text{Loyer annuel net} + \text{Plus-value moyenne annuelle}) / \text{Prix d'acquisition}$$

Avec

$$\text{Plus-value moyenne annuelle} = (\text{Prix de vente} - \text{Prix d'acquisition}) / \text{Nombre d'années d'exploitation effective}$$

Cet indicateur est également considéré avant impôt et dette.

Nous examinerons ci-après ces différents indicateurs selon plusieurs clés de répartition (ville, type d'habitat, période de mise en location, etc.).

1.3.2 Taux de rendement brut

À Le taux de rendement brut s'établit globalement à 5%, selon les données de l'enquête bailleurs particuliers...

Le taux de rendement brut (TRB) est calculé par rapport au prix du loyer initial et actuel. Il est calculé sur la base d'un sous échantillon de 256 logements dont la première mise en location se situe dans la période 1973-2005 avec une forte proportion (84%) des logements mis en location entre 1990-2005. Le prix moyen d'acquisition de ces logements est de 345000 DH alors que le loyer mensuel initial est de 1440 DH et le loyer actuel de 1568 DH.

Ainsi, sur la base d'un prix d'acquisition de 345000 DH, le TRB s'établit selon le prix de loyer considéré comme suit :

À 5,01% par rapport au loyer initial (1440 DH) ;

À 5,45% par rapport au loyer actuel (1568 DH au moment de l'enquête).

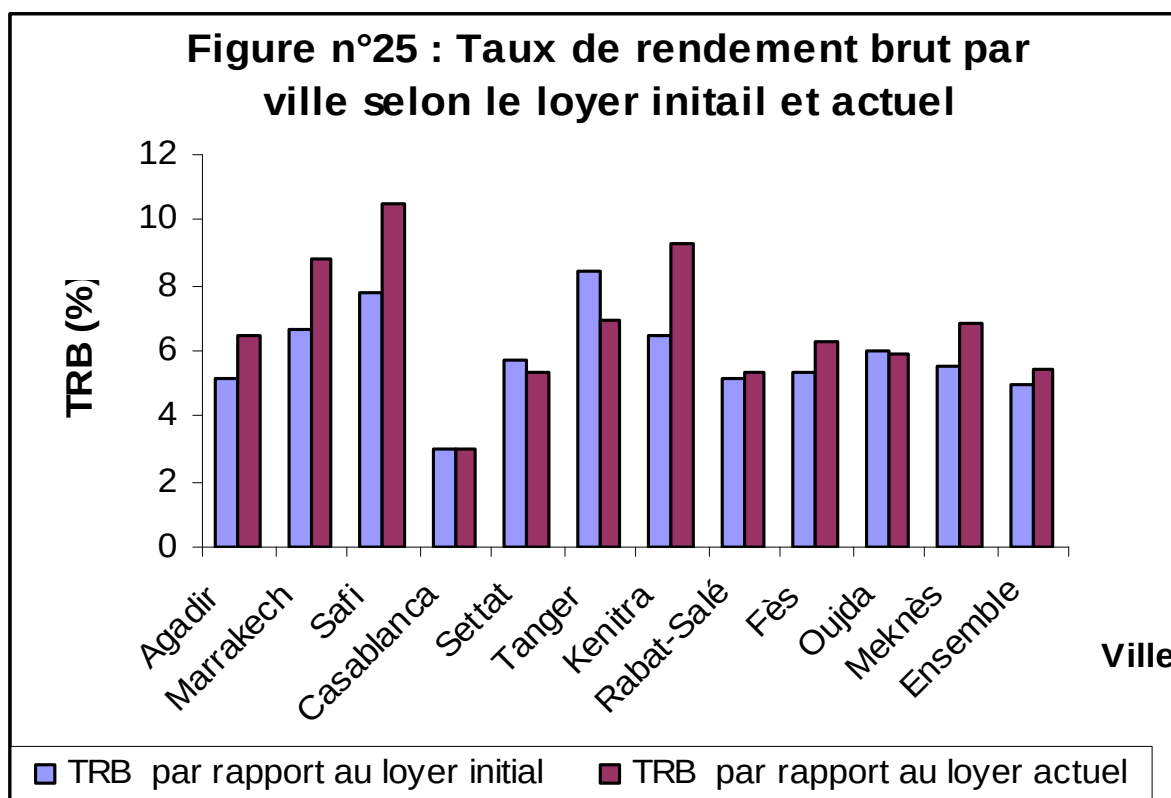
Le faible écart entre ces deux rendements s'explique par la faible valorisation des loyers durant la principale période de référence (1990- 2005). En d'autres termes, en raison du gel des loyers, la rentabilité ne s'est améliorée que de moins d' ½ point en 14 ans qui correspond à la durée moyenne de location dégagée de l'enquête bailleurs.

TABLEAU N°20 : STRUCTURE DU PARC MIS EN LOCATION –ENQUETE BAILLEURS PARTICULIERS

Ville	Nombre des derniers logements mis en location	Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen initial	Loyer mensuel moyen actuel	Montants en Dirhams	
						Taux de Rendement Brut par rapport au loyer initial (%)	Taux de Rendement Brut par rapport au loyer actuel (%)
Agadir	22	7 455 000	338 864	1 468	1 836	5,20	6,50
Marrakech	4	780 000	195 000	1 088	1 438	6,69	8,85
Safi	5	565 000	113 000	730	990	7,75	10,51
Casablanca	39	26 865 100	688 849	1 697	1 740	2,96	3,03
Settat	10	2 692 000	269 200	1 275	1 200	5,68	5,35
Tanger	19	8 940 000	470 526	3 311	2 708	8,44	6,91
Kenitra	29	4 632 000	159 724	857	1 233	6,44	9,26
Rabat-Salé	42	13 677 000	325 643	1 393	1 461	5,13	5,38
Fès	50	14 014 000	280 280	1 248	1 472	5,34	6,30
Oujda	11	1 700 000	154 545	773	755	6,00	5,86
Meknès	25	6 965 000	278 600	1 286	1 596	5,54	6,87
Ensemble	256	88 285 100	344 864	1 440	1 568	5,01	5,45

À Le TRB fluctue entre 3% et 11% selon les villes...

Le TRB varie d'une ville à une autre. Casablanca présente (curieusement) le taux de rendement le plus faible (3%) dans la mesure où les logements concernés sont essentiellement de type maison marocaine économique et habitat traditionnel dont les loyers sont modérés. En revanche, dans sept villes de l'échantillon, le TRB est supérieur à 6% et atteint un maximum de 10,5% à Safi (pour les 5 réponses obtenues).



Sur les 11 villes du champ de l'enquête bailleurs particuliers, trois villes (Tanger, Settat et Oujda) ont enregistré un TRB par rapport au loyer actuel inférieur à celui découlant du prix de loyer initial, ce qui dénote de l'importance de l'offre qui a entraîné la baisse des loyer dans ces villes.

À Les logements mis en location récemment enregistrent en moyenne des TRB légèrement inférieurs à la moyenne de l'ensemble des logements de l'échantillon...

En effet, le TRB des logements mis en location durant la période 2003-2005, s'établit selon les données de l'enquête à 4,6% si l'on prend en compte le loyer initial et à 4,9% lorsqu'on prend en considération le loyer en vigueur au moment de l'enquête (avril 2005).

TABLEAU N°21 : TAUX DE RENDEMENT BRUT PAR VILLE DES LOGEMENTS MIS EN LOCATION EN 2003 A 2005

Ville	Nombre des derniers logts mis en location	Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen initial	Loyer mensuel moyen actuel	Montants en Dirhams	
						TRB par rapport au loyer initial (%)	TRB par rapport au loyer actuel (%)
Agadir	13	5 195 000	399 615	1 738	2 127	5,22	6,39
Marrakech	3	660 000	220 000	1 200	1 567	6,55	8,55
Safi	5	565 000	113 000	730	990	7,75	10,51
Casablanca	26	21 290 100	818 850	1 763	1 821	2,58	2,67
Settat	7	2 012 000	287 429	1 407	1 336	5,87	5,58
Tanger	10	5 430 000	543 000	4 000	3 330	8,84	7,36
Kenitra	13	2 625 000	201 923	1 112	1 504	6,61	8,94
Rabat-Salé	15	5 329 000	355 267	1 423	1 317	4,81	4,45
Fès	27	9 104 000	337 185	1 359	1 578	4,84	5,62
Oujda	4	560 000	140 000	650	625	5,57	5,36
Meknès	11	3 825 000	347 727	1 455	1 709	5,02	5,90
Ensemble	134	56 595 100	422 351	1 617	1 720	4,59	4,89

Le faible écart entre les deux taux s'explique par la faible incidence de la hausse des prix d'acquisition de logements locatifs sur le prix de loyer. L'augmentation des prix de logements dans une phase de stagnation des loyers entraîne, en effet, une dépréciation du rendement de l'investissement locatif. Ce constat est illustré par le tableau suivant qui retrace l'évolution de l'élasticité du loyer par rapport au coût du logement locatif sur une période de 35 ans.

TABLEAU N°22 : EVOLUTION DE L'ELASTICITE DU LOYER PAR RAPPORT AU COUT DU LOGEMENT LOCATIF

Période	Nombre de logts loués	Valeur moyenne d'acquisition	Valeur escomptée en cas de revente en 2005	Variation relative du prix de logement	Loyer moyen initial	Loyer moyen actuel	Montants en Dirhams	
							Variation relative du loyer	Elasticité du Prix du loyer par rapport au prix du logement
1970 - 1980	27	175 519	420 370	1,40	913	1 056	0,16	0,11
1981 - 1985	36	160 028	362 222	1,26	1 194	1 422	0,19	0,15
1986 - 1990	28	500 571	706 964	0,41	1 720	1 882	0,09	0,22
1991 - 1995	37	419 868	575 541	0,37	1 393	1 505	0,08	0,22
1996 - 2000	50	368 400	448 700	0,22	1 578	1 624	0,03	0,14
2001 - 2005	13	287 154	334 615	0,17	1 619	1 435	-0,11	-0,65
Total	191	325 676	483 063	0,48	1 399	1 508	0,08	0,16

De par, les résultats qu'il dégage, il ressort que le prix du loyer est inélastique par rapport au prix du logement, puisque cette élasticité est partout inférieure à 1. Le loyer est donc inélastique à l'augmentation des prix des logements mis en location.

Ä **Le niveau de standing semble influencer inversement sur la rentabilité de l'investissement locatif.**

En effet, selon les données de l'enquête bailleurs particuliers, le TRB des logements des quartiers non réglementaires et des médinas (habitat traditionnel) est supérieur au TRB des logements réglementaires. Ainsi, comme il ressort du tableau ci-après, les logements de type " habitat non réglementaire " affichent le TRB le plus élevé, soit 6,7% alors que la typologie " habitat de standing en immeuble " affiche le TRB le plus bas, soit 4,1%.

TABLEAU N°23 : TAUX DE RENDEMENT BRUT PAR VILLE PAR TYPOLOGIE DE LOGEMENT

Type logement	Logements mis en location		Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen initial	Loyer mensuel moyen actuel	TRB par rapport au loyer initial (%)	TRB par rapport au loyer actuel (%)
	Nombre	Structure (%)						
Villa	16	7	12 700 000	793 750	3 706	4 069	5,60	6,15
Habitat de standing en immeuble	18	8	11 640 000	646 667	2 092	2 222	3,88	4,12
Habitat économique en immeuble	50	21	16 623 000	332 460	1 590	1 655	5,74	5,97
Habitat social en immeuble	16	7	3 624 000	226 500	953	1 019	5,05	5,40
Maison marocaine économique	95	40	30 355 100	319 527	1 189	1 313	4,47	4,93
Maison marocaine haut standing	20	8	7 410 000	370 500	1 628	1 668	5,27	5,40
Habitat non réglementaire	10	4	944 000	94 400	480	525	6,10	6,67
Habitat traditionnel	13	5	1 997 000	153 615	796	831	6,22	6,49
Ensemble	238	100	85 293 100	358 374	1 480	1 589	4,96	5,32

Ä **Le TRB de la typologie dominante du parc logement urbain (maison marocaine) est en moyenne de 5%...**

Le taux de rendement brut calculé sur la base du loyer actuel est de 5%, mais dans 2 villes il atteint plus de 8%, il s'agit de Kénitra (9,0%) et Meknès (8,6%). Dans les deux grandes agglomérations, Casablanca et Rabat, le TRB est inférieur au seuil moyen de 5%.

**TABLEAU N°24 : TAUX DE RENDEMENT BRUT PAR VILLE DES LOGEMENTS DE TYPE « MAISON
MAROCAINE » MONTANTS EN DIRHAMS**

Ville	Logts mis en location		Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen initial	Loyer mensuel moyen actuel	TRB par rapport au loyer initial (%)	TRB par rapport au loyer actuel (%)
	Nombre	Structure (%)						
Agadir, Marrakech, Safi, Settat, Tanger	20	17	4 377 000	218 850	1 438	1 425	7,88	7,81
Casablanca	18	16	15 330 100	851 672	1 989	2 019	2,80	2,85
Kenitra	10	9	1 440 000	144 000	800	1 075	6,67	8,96
Rabat-Salé	21	18	7 039 000	335 190	1 183	1 188	4,24	4,25
Fès	24	21	5 004 000	208 500	1 019	1 175	5,86	6,76
Oujda	8	7	1 360 000	170 000	813	800	5,74	5,65
Meknès	15	13	3 295 000	219 667	1 200	1 583	6,56	8,65
Ensemble	116	100	37 845 100	326 251	1 262	1 370	4,64	5,04

1.3.3 Taux de rendement net

À Le TRN s'établit à 4,75% en moyenne avec un minima de 2,7% à Casablanca et un maxima de 8% à Kénitra....

Le rendement net des charges locatives (dépenses d'entretien, taxe d'édilité et frais de gestion), calculé sur la base du loyer actuel, s'établit selon les 256 réponses obtenues à 4,75%. Il correspond au rendement net, avant impôt et dette, d'un logement d'une valeur moyenne d'environ 346000 DH loué à 1568 DH et supportant des charges locatives d'un montant de 199 DH par mois, et générant ainsi un loyer net de 1368 DH/mois.

TABLEAU N°25 : TAUX DE RENDEMENT NET PAR VILLE (MONTANTS EN DIRHAMS)

Ville	Logements mis en location		Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen actuel	Moyenne des charges locatives	Loyer net mensuel	Taux de Rendement Net (%)
	Nombre	Structure (%)						
Agadir	22	9	7 455 000	338 864	1 836	247	1 590	5,63
Marrakech et Safi	9	4	1 345 000	149 444	1 189	202	987	7,92
Casablanca	39	15	26 865 100	688 849	1 740	189	1 551	2,70
Settat	10	4	2 692 000	269 200	1 200	120	1 080	4,81
Tanger	19	7	8 940 000	470 526	2 708	431	2 277	5,81
Kénitra	29	11	4 632 000	159 724	1 233	164	1 068	8,03
Rabat-Salé	42	16	13 677 000	325 643	1 461	198	1 262	4,65
Fès	50	20	14 014 000	280 280	1 472	170	1 302	5,58
Oujda	11	4	1 700 000	154 545	755	75	679	5,27
Meknès	25	10	7 165 000	286 600	1 596	186	1 410	5,90
Ensemble	256	100	88 485 100	345 645	1 568	199	1 368	4,75

À **Le TRN par typologie varie entre 3,6%/an pour « l'habitat de standing en immeuble » et 6,3% pour la typologie « habitat non réglementaire » ;**

Ce constat s'expliquerait, entre autres, par les deux facteurs suivants :

À des prix d'acquisition assez modestes (moins de 150000) face à des loyers non négligeables (entre 400 et 800 DH) ;

À des charges locatives relativement faible, entre 50 et 100 DH, contre 150 à 500 DH pour les autres catégories de logements.

TABLEAU N°26 : TAUX DE RENDEMENT NET PAR TYPOLOGIE D'HABITAT

Montants en Dirhams								
Ville	Logements mis en location		Valeur totale des logements loués	Valeur moyenne par logement	Loyer mensuel moyen actuel	Moyenne des charges locatives	Loyer net mensuel actuel	Taux de Rendement Net (%)
	Nombre	Structure (%)						
Villa	16	6	12 700 000	793 750	4 069	501	3 568	5,39
H.St Immeuble	18	7	11 640 000	646 667	2 222	283	1 939	3,60
H.Eco Immeuble	55	21	17 458 000	317 418	1 624	253	1 370	5,18
H.Soc. Immeuble	16	6	3 624 000	226 500	1 019	146	873	4,63
H.E Maison marocaine	107	42	32 702 100	305 627	1 316	152	1 164	4,57
H.St Maison marocaine	20	8	7 410 000	370 500	1 668	187	1 481	4,80
H. Non réglementaire	11	4	954 000	86 727	509	51	458	6,34
H. Traditionnel	13	5	1 997 000	153 615	831	83	748	5,84
Ensemble	256	100	88 485 100	345 645	1 568	199	1 368	4,75

1.3.4 Taux de rentabilité nette

À **Le taux de rentabilité nette s'établit, pour un échantillon de 173 logements locatifs à 7,5% par an avec un minima de 2,9% à Settat et un maxima de 12,5% à Kénitra ...**

Comme défini ci-dessus, le taux de rentabilité nette tient compte de la valorisation (ou dévalorisation) du logement donné en location durant sa phase d'exploitation qui commence à l'année d'acquisition et qui est supposée prendre fin en 2005.

Pour estimer la plus-value annuelle, le profit escompté (avant impôt et taxe), correspondant à la différence entre la valeur escomptée et le prix d'acquisition, est divisé par le nombre d'années de location.

Pour l'ensemble des 173 réponses obtenues, la rentabilité nette est de 7,5% par an. Ce taux exprime la rentabilité nette avant impôt (IGR) d'un logement acheté à 342.000 DH et mis en location pendant 14 ans pour un loyer net des charges locatives (200 DH/mois) de 1.320 DH, puis revendu au terme de cette période à 476.500 DH.

Selon la typologie d'habitat, le taux de rentabilité nette le plus « intéressant » est celui de l'habitat traditionnel (12,4%) et le plus faible serait celui de l'habitat de haut standing. Les deux tableaux suivants donnent le niveau de rentabilité nette par ville et par type de logement selon les données d'un sous échantillon de 173 logements loués.

TABLEAU N°27 : TAUX DE RENTABILITE NETTE PAR VILLE

Ville	Logements mis en location		Valeur moyenne d'acquisition par logement	Loyer mensuel moyen actuel	Montant mensuel moyen des charges locatives	Loyer net mensuel	Valeur moyenne escomptée en cas de revente en 2005	Nombre moyen d'années entre l'année d'acquisition et l'année 2005	Plus value ou moins value (moyenne annuelle)	Taux de Rentabilité Nette (%)
	Nbre	Structure (%)								
Agadir	9	5	241 667	1 600	216	1 384	298 889	13	3 665	8,39
Marrakech, Safi	2	1	192 500	1 150	215	935	270 000	19	4 946	8,40
Casablanca	36	21	679 725	1 761	192	1 569	986 944	17	21 035	5,86
Settat	4	2	327 500	1 150	115	1 035	287 500	9	-2 857	2,92
Tanger	18	10	484 444	2 736	443	2 293	643 333	13	12 969	8,36
Kenitra	20	12	162 250	1 190	162	1 029	209 750	12	8 017	12,55
Rabat-Salé	27	16	266 444	1 326	193	1 133	434 074	18	9 581	8,70
Fès	30	17	191 433	1 110	140	970	223 833	10	2 637	7,46
Oujda	11	6	154 545	755	75	679	150 000	16	-320	5,07
Meknès	16	9	261 250	1 738	214	1 523	416 875	17	10 570	11,04
Ensemble	173	100	341 746	1 520	200	1 320	476 532	14	9 745	7,49

TABLEAU N°28 : TAUX DE RENTABILITE NETTE PAR TYPE DE LOGEMENT

Type de logement	Logements mis en location		Valeur moyenne d'acquisition par logement	Loyer mensuel moyen actuel	Montant mensuel moyen des charges locatives	Loyer net mensuel	Valeur escomptée en cas de revente du logement en 2005	Nombre moyen d'années entre l'année d'acquisition et l'année 2005	Plus value ou moins value (moyenne annuelle par logement)	Taux de Rentabilité Nette (%)
	Nbre	Structure (%)								
Villa	7	4%	842 857	4 457	581	3 876	1 214 286	14	39 332	10,18
H.St Immeuble	12	7%	608 333	1 950	266	1 684	793 333	12	14 244	5,66
H.Eco Immeuble	37	21%	330 622	1 684	278	1 406	427 838	13	8 448	7,66
H.Soc.Immeuble	12	7%	170 333	1 017	156	861	186 250	8	3 187	7,94
H.E Maison marocaine	72	42%	334 974	1 343	154	1 189	482 292	17	9 115	6,98
H.St Maison marocaine	14	8%	357 143	1 664	195	1 469	404 286	10	7 510	7,04
H. Non règlement.	8	5%	84 625	544	54	489	87 500	10	25	6,97
H. Traditionnel	11	6%	168 182	864	86	777	479 091	25	11 560	12,42
Ensemble	173	100%	341 746	1 520	200	1 320	476 532	14	9 745	7,49

M.M.(5) + (6)	86	50%	338 583	1 395	160	1 235	469 593	16	8 854	6,99
Immeuble (2, 3,4)	61	35%	353 721	1 605	252	1 353	452 213	11	8 553	7,32

En conclusion, de cette analyse macroéconomique de la rentabilité, il ressort qu'un logement initialement acheté au prix de 350000 DH, mis en location pendant une période moyenne de 14 ans et dont le loyer mensuel actuel est 1568 DH occasionne un rendement brut de 5,5% (avant impôt) et un taux de rendement net de 4,75% (net des charges d'entretien, taxe d'édilité et frais de syndic).

Si ce logement est revendu en 2005, il aurait généré, selon les anticipations du bailleur, une plus-value moyenne de 9700 DH par an pendant toute la période de mise en location (14 ans). La prise en compte de cette plus-value permet de calculer le taux de rentabilité nette qui ressort à 7,5% (avant impôt).

1.4 ANALYSE DE LA RENTABILITE APRES IMPOT

Cette section se propose d'examiner le niveau de rendement net de l'investissement locatif tenant compte de la fiscalité. Cette analyse est basée sur les résultats de l'enquête bailleur, notamment le prix moyen d'acquisition, le niveau de loyer actuel, la durée moyenne de mise en location, etc. et sur les paramètres de la fiscalité immobilière, principalement l'abattement sur les revenus locatifs et les barèmes de l'IGR. Elle porte sur deux volets :

- Ä L'estimation du taux de rendement net après impôt dans le cas d'un autofinancement intégral et dans le cas d'un financement bancaire partiel ;
- Ä Le calcul du taux moyen de l'IGR sans revenus locatifs et avec revenu locatifs.

1.4.1 Taux de rendement net après impôts

Selon les données de l'enquête, notamment le prix moyen d'acquisition (345.645 DH), le loyer moyen mensuel actuel (1568 DH), les charges locative (199 DH par mois), ainsi que le taux d'abattement de 40% et le taux de rendement moyen de l'IGR de 17%⁸, le taux de rendement net dans le cas d'autofinancement intégrale s'établit à 4,27% contre 4,75% avant impôt, soit un différentiel d'IGR de 0,48% (voir tableau n°29).

Dans le cas d'un financement bancaire partiel, le taux de rendement net après frais financiers et avant impôt, selon les paramètres donnés dans le tableau ci-dessous, s'établit à 3,17%, et le taux de rendement net après impôt dans ce cas s'établit à 2,85%, soit un différentiel de l'IGR de 0,32% (voir tableau n°30). Ce qui montre que d'une part la pression fiscale baisse avec le recours au financement bancaire, et d'autre part, le taux de rentabilité net après impôt baisse de près de 1,5 point en passant d'un investissement locatif en autofinancement à un autre en financement bancaire.

Selon le type d'habitat, on note que la location d'habitat de faible standing offre une meilleure rentabilité puisque c'est au niveau des habitations traditionnelles et des habitations non réglementaires qu'on note les plus hauts rendements annuels nets après impôt, soit respectivement 5,39% et 5,85%.

⁸ Le taux de rendement moyen de l'IGR est estimé comme suit :

Classe de revenu	Taux	Médiane	A déduire	IGR
0 - 20000	0%	10 000	0	0
20001 - 24000	13%	22 000	2 600	260
24001 - 36000	21%	30 000	4 520	1 780
36001 - 60000	35%	48 000	9 560	7 240
Plus 60000	44%	90 000	14 960	24 640
Moyenne		40 000	6 328	6 784
Rendement moyen IGR =				17,0%

TABLEAU N°29 : TAUX DE RENDEMENT NET APRES IMPOTS – CAS DE L'AUTOFINANCEMENT

Montant en Dirhams

Paramètres	Valeur
Prix moyen d'acquisition	345 645
Loyer mensuel brut	1 568
Charges locatives (taxe d'édilité et frais d'entretien)	199
Loyer net mensuel	1 368
Loyer annuel net des charges locatives	16 418
Taux de rendement net avant impôt	4,75%

Impôt sur le revenu locatif	
Revenu locatif brut	16 418
Abattement de 40%	6 567
Revenu annuel net imposable	9 851
Taux de rendement moyen de l'IGR	17,0%
IGR sur revenu locatif	1 671
Revenu annuel net d'impôts et taxes	14 747

Taux de rendement net après impôt	4,27%
Différentiel de fiscalité (IGR)	0,48%

TABEAU N°30 : TAUX DE RENDEMENT NET APRES IMPOTS – CAS DU FINANCEMENT BANCAIRE

Montant en Dirhams

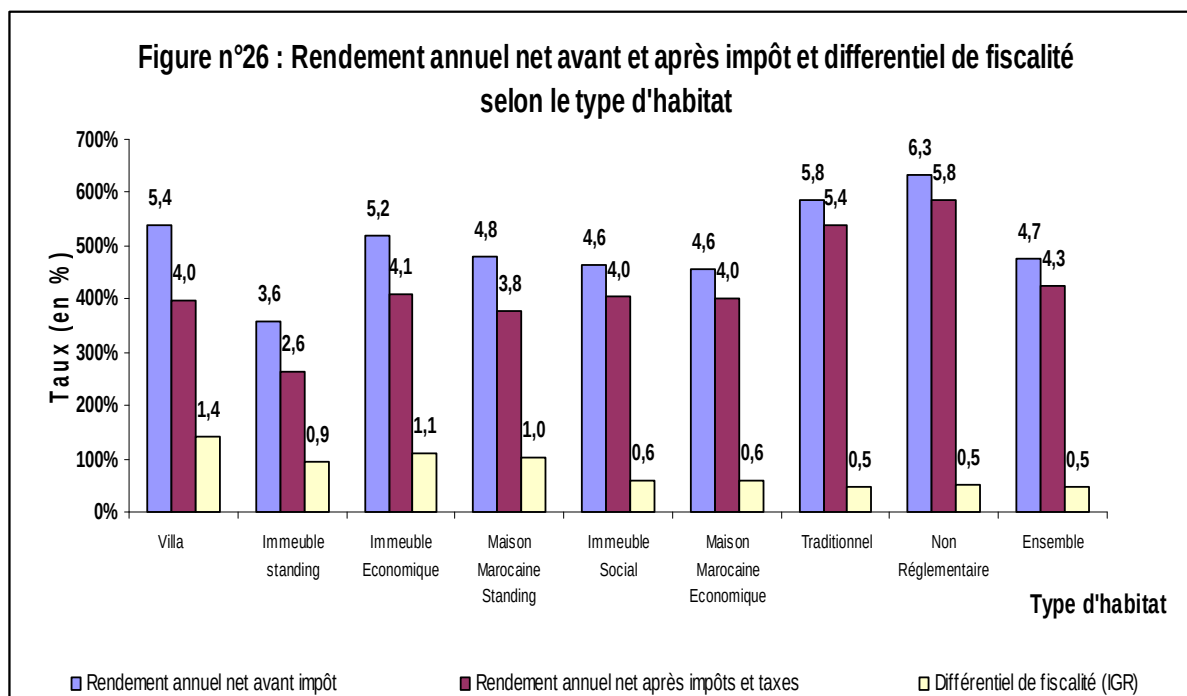
Paramètres	Valeur
Prix nominal moyen d'acquisition	345 645
Frais financiers	
Crédit bancaire (70% du prix d'acquisition)	241 951
Durée de crédit (années)	14
Taux d'intérêt	8,5%
Mensualité	2 468
Total frais financiers (intérêts)	172 623
Coût du logement y compris frais financiers	518 268

Impôt sur le revenu locatif	
Loyer mensuel brut	1 568
Charges locatives (taxe d'édilité et frais d'entretien)	199
Loyer net mensuel	1 368
Loyer annuel net des charges locatives	16 418
Taux de rendement net avant impôt	3,17%

Impôt sur le revenu locatif	
Revenu locatif brut	16 418
Abattement de 40%	6 567
Revenu annuel net imposable	9 851
Taux de rendement moyen de l'IGR	17,0%
IGR sur revenu locatif	1 671
Revenu annuel net d'impôts et taxes	14 747

Taux de rendement net après impôt	2,85%
Différentiel de fiscalité (IGR)	0,32%

Les habitations de standings (immeuble et maison marocaine) et les villas offrent par contre les plus faibles incitations puisque le rendement de la location dans ces types d'habitat n'atteint pas annuellement 4% après impôt (respectivement 2,65%, 3,79% et 3,97%).



Plus que cela, la charge fiscale est la plus lourde pour ces types d'habitations. En effet, en comparant les rendements annuels nets avant et après impôt, on note qu'il passe de 5,39% avant impôt à 3,97% après impôt pour la villa, de 3,6% à 2,65% pour l'habitat de standing en immeuble et de 4,8% à 3,79% pour l'habitat de standing en maison marocaine, soit des différentiels de 1,42 pour la villa et sensiblement 1 pour les deux autres types d'habitat.

A noter à ce sujet que l'habitat économique en immeuble est aussi lourdement pénalisé puisque la différence entre le rendement net annuel avant impôt (5,18%) et le rendement après impôt (4,09%) indique une différence d'à peu près 1,1 point soit plus que les habitations de standing en immeuble ou en maison marocaine.

Les habitations traditionnelles et les habitations non réglementaires sont en comparaison faiblement pénalisées avec un différentiel de moins de 0,5 points.

Quant aux habitats économiques en maison marocaine et aux habitats sociaux en immeuble, ils permettent l'obtention d'un rendement net après impôt de l'ordre de 4%, soit 3,99% pour l'habitation économique en maison marocaine et 4,04% pour l'habitation social en immeuble, avec pour les deux un différentiel de 0,58 points.

1.4.2 Taux moyen de l'IGR sans revenus locatifs et avec revenus locatifs :

Pour démontrer dans quelle mesure la charge fiscale décourage ou non l'investissement locatif, on a procédé à une double simulation : l'une prend en considération le taux de l'IGR sans revenus locatifs et l'autre tient compte d'un taux de l'IGR avec revenus locatifs.

- Ä La première simulation fait ressortir que sur un net imposable de 16.899 Dh, frappé d'un taux de l'IGR, de 44% et sur lequel on opère la déduction forfaitaire et les déductions pour charges de famille, le total de l'IGR mensuel est de 6129 Dh, soit un revenu net de 16.620 Dh. Cette simulation fait ressortir que le pourcentage de l'IGR par rapport au revenu brut imposable est de 28,7%.
- Ä La deuxième simulation concernant une situation estimant la charge fiscale avec revenu locatif dans le cas d'un financement bancaire indique ce qui suit :
 - o Avec un prix d'acquisition de 450.000 DH, un coût du logement (y compris les frais financiers) de l'ordre de 960.000 DH, des charges fiscales et locatives, le taux de rendement net avant impôt est de 3,09% ;
 - o Avec un net imposable de 18.297 DH, frappé d'un taux de 44%, déduction faite du forfait et des charges de famille, le total de l'IGR mensuel est de 6.744 DH et le revenu net est de 17.403. Le pourcentage de l'IGR par rapport au revenu brut imposable est alors de 29,7%.

Il résulte que cette double simulation démontre qu'un salarié qui investit dans le locatif est désavantagé par la pression fiscale (IGR) : le taux subi passe de 28,7% à 29,7%. Force donc est de conclure que le cumul des revenus pour constituer l'assiette de l'IGR décourage le placement dans le locatif.

TABLEAU N°31 : TAUX DE L'IGR SANS REVENU LOCATIF

Paramètres	Base mensuelle
Salaire de base	6 348,00
Indemnité de résidence	634,80
Diverses primes brutes	14 362,00
Diverses primes nettes	3 400,00
Allocations familiales	450,00
Total des gains	25 194,80
Brut Imposable	21 344,80
Retenue retraite (CMR)	1 980,00
Retenue Mutuelle	465,00
Total des retenues	2 445,00
Frais professionnels	2 000,00
Net imposable	16 899,80
Taux IGR 44%	7 435,91
Déduction forfaitaire	1246,66
Déduction / 4 personnes à charge	60,00
Total IGR mensuel	6 129,25
Revenu net	16 620,55

% IGR par rapport au revenu brut imposable	28,7%
---	--------------

TABLEAU N°32 : TAUX DE L'IGR AVEC REVENU LOCATIF DANS LE CAS D'UN FINANCEMENT BANCAIRE

Prix d'acquisition	450 000
---------------------------	----------------

Frais financiers	
Crédit bancaire (70% du prix d'acquisition)	315 000
Durée de crédit (années)	20
Taux d'intérêt	8,5%
Mensualité	3 213
Total frais financiers (intérêts)	456 058
Coût du logement y compris frais financiers	906 058

Impôt sur le revenu foncier	
Loyer mensuel brut	2 700
Taxes d'édilité (10%)	270
Frais d'entretiens divers	100
Loyer net mensuel	2 330
Loyer annuel net des charges locatives	27 960

Taux de rendement net avant impôt	3,09%
--	--------------

Assiette de l'IGR locatif	
Revenu locatif brut	27 960
Abattement de 40%	11 184
Revenu annuel net imposable	16 776
Revenu mensuel imposable	1 398

Éléments du revenu mensuel	Base mensuelle
Salaire de base	6 348,00
Indemnité de résidence	634,80
<i>Diverses primes brutes</i>	14 362,00
Revenu locatif mensuel net (avant IGR)	1 398,00
<i>Diverses primes nettes</i>	3 400,00
<i>Allocation familiale</i>	450,00
Total des gains	26 592,80
Brut Imposable	22 742,80
<i>Retenue retraite (CMR)</i>	1 980,00
<i>Retenue Mutuelle</i>	465,00
Total des retenues	2 445,00
<i>Frais professionnels</i>	2 000,00
Net imposable	18 297,80
Taux IGR 44%	8 051,03
Déduction forfaitaire	1246,66
Déduction / 4 personnes à charge	60,00
Total IGR mensuel	6 744,37
Revenu net mensuel	17403,43

% IGR par rapport au revenu brut imposable	29,7%
---	--------------

1.5 COMPARAISON AVEC DES PLACEMENTS ALTERNATIFS

Comparé aux placements immobiliers, le marché des valeurs mobilières offre une kyrielle de produits de placements tels les actions, les obligations, les dépôts à terme, le compte sur carnet, etc. Ces différents produits offrent certes des rendements différents, mais la prise de risque est également différente.

En clair, l'investisseur est tenu de bien jauger le couple rendement/risque pour mieux apprécier le rendement de son investissement.

Bien entendu, en période d'euphorie boursière et l'explosion des rendements des titres actions, le risque est souvent négligé par l'investisseur. Outre le couple rendement/risque, l'investisseur doit également tenir compte de la liquidité de son placement et de la fiscalité qui y est appliquée.

1.5.1 Les placements classiques

a) Les comptes sur carnet : 1,64% après les 30% d'impôts

Il s'agit d'un mode de placement qui permet à son titulaire d'effectuer des versements au rythme de ses possibilités dans la limite d'un plafond de 300.000 Dh. Il s'agit d'un compte rémunéré offrant la souplesse d'un compte chèque. Si le compte sur carnet offre une capitalisation trimestrielle des intérêts, notons tout de même que le taux de rémunération du compte sur carnet⁹ n'a cessé de baisser au cours de ces dernières années dans le sillage de la courbe des taux.

La tendance à la baisse a été observée depuis 1989, puisque le taux de rémunération des dépôts en compte sur carnet est passé de 8,5% en février 1989 à 6% en juin 1999. Cette baisse s'est accélérée, le rendement des comptes sur carnet est passé de 5,56% en juillet 1999 à 3,39% en janvier 2000, avant de s'établir, pour le second semestre 2005, à 2,28% en hausse de 1 point de base par rapport au semestre précédent. Fixé à 2,28%, le taux de rendement net reste pratiquement nul si on le rapporte au taux d'inflation.

Ce n'est pas pour autant que l'on assiste à la désaffection des épargnants. Les dépôts en comptes sur carnet ont au contraire augmenté, passant de 39,9% à 43,9 Millions de Dh entre fin 2003 et fin 2004. Ils représentent ainsi 10,5% du total des ressources bancaires contre pratiquement 9,5% à fin 2002.

Les taux minimum appliqués par les banques aux comptes sur carnet se sont réduits. Ils n'ont rapporté qu'un minuscule 2,49% lors du premier semestre 2004, et 2,35% pour la deuxième moitié de l'année. Et encore ces taux s'entendent hors taxes. Si l'on déduit les 30% de TPPRF, le taux de rendement net baisse, respectivement à 1,64% et 1,74%.

⁹ Notons que le compte sur carnet est administré par Bank Al Maghrib au même titre que les comptes de la Caisse d'Epargne Nationale (CEN).

Au vu de la baisse vertigineuse des rendements, le compte sur carnet doit être considéré comme un compte courant plutôt que comme un instrument de placement.

Pour le deuxième semestre 2005, le taux minimum appliqué par les banques aux comptes sur carnets était de 2,28%.

En tenant compte d'une fiscalité de 30% sur les intérêts perçus et du niveau d'inflation, la rémunération réelle de cette catégorie de placement est aujourd'hui plutôt négligeable. Cette persistance des épargnants à placer leur argent sur les comptes sur carnet s'explique entre autres, par le fait que ce type de compte vise essentiellement la bourse et ses rouages et qui veulent que leur épargne soit disponible, notamment pour les retraits à tout moment. C'est dire que le rendement n'est donc pas la seule variable explicative de leur choix.

b) Livret d'épargne nationale : 2,15% exonérés d'impôts

Le compte « caisse d'épargne nationale » ne rapporte plus grand-chose. Pour le deuxième semestre 2004, sa rémunération s'est élevée à 31% nette d'impôts, et elle est en constant recueil d'un semestre à l'autre, depuis plusieurs années.

Le principal avantage de ce compte est la gratuité totale des opérations ainsi que l'exonération de tous impôts et taxes pour les personnes physiques. La disponibilité des fonds et la garantie, par l'Etat, du remboursement des dépôts à la Caisse d'Epargne Nationale ainsi que le paiement des intérêts y afférents est un plus important.

c) Epargne-retraite et Epargne-éducation :

Les taux de rendement des contrats d'épargne retraite et d'épargne éducation dépasseront de peu les 5%, bonus compris, un niveau sensiblement équivalent à celui servi en 2003, qui se situait entre 5 et 6%.

L'appréciation est due à l'amélioration des rendements des placements des compagnies d'assurance, dans le sillage de la reprise boursière. Il faut dire que, depuis plusieurs années, les épargnants n'ont eu droit qu'à de modestes rémunérations, crise boursière oblige.

La baisse du taux minimum garanti est passée de 4,5 à 3,25% en janvier 2003.

Appliqué à tous les contrats d'assurance-vie, et en l'absence de bonus conséquent, l'attrait de ces contrats baisse d'une année à l'autre.

d) Dépôts à terme et bons de caisse :

En 2004, le taux moyen, pondéré des comptes et bons de caisse à six mois était de 3,29%. Les bons à 72 mois offraient, pour leur part, du 3,53%. Taux en baisse par rapport à la même période de l'année 2003, même s'ils ont connu des pics de 3,42% et 4,04%, respectivement en mars et janvier.

Notons aussi le poids de la fiscalité soumis au régime de la TPPRF (30% libératoires), les taux de rendement net fondent, une fois le fisc servi.

e) Les comptes sur livrets de la caisse d'épargne :

Ces placements ont l'avantage de ne pas être fiscalisés (les intérêts sur les dépôts sont exonérés de tous impôts et taxes pour les personnes physiques), ils présentent non seulement l'inconvénient d'être plafonnés, mais compte tenu qu'ils sont indexés sur le taux des bons de trésor à 5 ans, ils offrent également un taux de rémunération de 1,50% pour le second semestre 2005, au lieu de 1,55% au cours des six premiers mois de 2005.

Rapporté à l'inflation, le taux de rendement net reste négatif. En cela, malgré son important réseau de collecte, la caisse d'épargne ne contribue que faiblement à la mobilisation de l'épargne. Néanmoins, les dépôts à 6 mois offrent un meilleur rendement, avec un taux de rémunération moyen pondéré qui s'établit à fin août 2005 à 3,16%. De même celui des comptes et bons à 1 an s'établit à 3,56%.

Le rendement des bons du trésor à six mois a baissé. Le trésor a servi en effet un taux d'intérêt brut de 2,7% au titre du quatrième trimestre 2004, contre 3% lors du second trimestre et 3,7% au titre des deux premiers trimestres de 2004.

f) Les dépôts à terme :

Les dépôts à terme, sommes bloquées sur un compte bancaire pour des durées de placement de 3,6 et 12 mois et productives d'intérêts, constituent un mode de placement pour nombre d'épargnants et représentent une part significative dans les ressources des établissements bancaires.

Il s'agit d'un instrument de placement sûr qui garantit des rendements relativement non négligeables.

La concurrence se fait au niveau des taux qui sont librement fixés par les différentes banques de la place. Généralement les taux appliqués sont modulés mensuellement en fonction des conditions du marché, de l'évolution des bons du trésor à 52 semaines qui s'établissent actuellement à 3,07% et de la prime fixée par la Banque.

Ainsi, les placements à terme bénéficient des rémunérations comprises globalement dans une fourchette comprise entre 2,75% pour les dépôts de 3 mois et 3,25% pour les 12 mois. Les intérêts sont calculés et versés à l'expiration du délai de blocage pour un minimum de 3 mois.

1.5.2 Placements modernes

a) L'investissement boursier :

Si le placement boursier peut offrir une meilleure rentabilité comparativement aux autres instruments de placement, il importe aussi que l'investisseur ait les capacités à dénicher au sein du marché les valeurs à fort potentiel de croissance et/ou de rendements, même si actuellement, la hausse généralisée des cours aidant, les investisseurs sont presque gagnants dans tous les cas.

En effet, à la date du 24 janvier 2006, seules trois valeurs enregistraient des contre-performances annuelles au titre des deux premiers mois de l'année 2006.

Pour toutes les autres valeurs, les cours étaient bien orientés, particulièrement pour les grosses capitalisations de la place.

Ainsi, les secteurs des télécommunications, matériaux de constructions, Energie et Mines et Banques collaient des performances sectorielles annuelles respectives exceptionnelles de + 30%, 29,2%, + 5,63% et + 37,2%, super formant les indices MASI et MADEX qui étaient des gains annuels respectifs de + 27,24% et + 28,7%¹⁰.

Globalement, le portefeuille moyen s'est apprécié de près de 15% sur l'ensemble de l'année écoulée.

Sur les 53 sociétés cotées, 33 ont vu leurs cours progresser, 18 ont surpassé l'indice Masi (gain supérieur à 15%), 5 ont réalisé plus de 50% de croissance.

Il est à remarquer que l'investissement en bourse promet une rentabilité très élevée, mais il constitue également l'option la plus risquée.

¹⁰ On citera ainsi les belles performances des titres SMI (100%), SAMIR (+ 67%) Crédit du Maroc (+ 58,8%), Afrikaia Gaz (+ 50,14%), Holcim Maroc (+ 47,4%), Attijari Wafa Bank (+ 37,2%), Eqdom (+ 35,3%), Wafa Assurances (+ 28,9%), Lafarge (+ 28,6%), Lydec (+ 27,5%), BMCE Bank (+ 26%), ...

Les hausses continues des cours pouvant se traduire par des plus-values latentes conséquentes et les performances de sociétés cotées offrent des rendements de dividendes appréciables.

Notons qu'en 2004, en fonction des actions privilégiées, il a été possible de gagner jusqu'à 104%, en termes de plus-value en l'espace de douze mois

b) La gestion collective :

À côté de l'investissement boursier direct, les investisseurs peuvent opter également pour les OPCVM. Il s'agit de SICAV qui offrent plusieurs instruments d'investissement en fonction des risques que les investisseurs sont prêts à prendre. Les OPCVM s'imposent en plus comme mode de placement pour les investisseurs.

Sur la base d'une année glissante, les rendements des OPCVM obligatoires moyen et long termes sont compris entre 3% et 8,5%, et sur 3 années glissantes et s'étalent sur une fourchette comprise entre 12% et 30%.

En clair, en plus du fait que ce mode de placement est moins risqué que celui des fonds actions et diversifiés, il offre également des rendements très appréciables sur le moyen et le long terme.

A noter que du point de vue fiscal, les plus-values dégagées par ces fonds sont soumises à une retenue à la source de 20%. A côté des fonds obligatoires, les OPCVM actions et diversifiés drainent de plus en plus de souscriptions. Investis au minimum à hauteur de 60% en actions des sociétés cotées, ces fonds tirent aujourd'hui profit de la bonne orientation du marché boursier.

1) OPCVM Actions¹¹ :

Ces OPCVM actions réalisent des performances positives, les moins bons réalisent tout de même du 6,20%. L'avantage est évident par rapport à l'investissement direct en bourse. Les OPCVM actions sont logées dans deux catégories, distinction fiscale oblige.

D'une part, on trouve les OPCVM investis en actions à hauteur de 60% minimum. De l'autre, on trouve les OPCVM investis en actions cotées à raison de 85% minimum de leur actif géré.

Les performances au 31 décembre oscillent entre 6,20% et 26,27%. Les pics ont été de 19,34% pour la première catégorie et de 26,27% pour la seconde.

2) Les OPCVM diversifiés :

La rentabilité se situe entre + 6% et + 14%, avec une moyenne de + 11%. Comptant aussi bien des actions que des obligations dans leur portefeuille, ces instruments sont moins rentables certes, mais moins risqués également.

¹¹ Rappelons à cet égard qu'il est prévu, au titre de la loi de finances 2006, de porter le taux de taxation de certaines opérations financières de 7% à 10% : c'est le cas notamment pour les transactions portant sur les actions et les parts sociales émises par certains organismes de placement collectif en valeurs mobilières.

Des chiffres qui vont de 6% à 14%, c'est très correct compte tenu de la politique d'investissement. Et encore, la moyenne des rendements se rapproche plutôt de 14% que de 6%. Elle s'inscrit globalement à 11%, ce qui est excellent pour des instruments qui ne présentent qu'un niveau de risque modéré.

3) OPCVM obligatoires : jusqu'à 9,8% de rendement

Si, en 2003, les performances des OPCVM obligatoires ont été relativement freinées par la hausse des taux, celles de 2004 sont plus intéressantes, entre 3,52 et 9,77%. La moitié des fonds classés dans cette catégorie a réalisé mieux que les bons du trésor à 10 ans, qui ont offert à leurs détenteurs 6,53% de rendement au terme de l'exercice.

4) OPCVM monétaires et obligatoires à court terme : de 3,25 à 3,94% pour un risque quasi-nul

- v Les fonds monétaires, appelés fonds de trésorerie s'adressent essentiellement aux institutionnels et aux entreprises qui pratiquent une gestion dynamique de leur trésorerie. L'horizon de placement est de 3 mois uniquement, associé à un couple rendement-risque très faible. Pour l'année 2004, les performances de ces fonds monétaires se sont situées entre 2,18% et 3,64%. Ils ont rapporté légèrement mieux qu'en 2003 où les performances s'étaient inscrites entre 2% et 3% environ.
- v Quant aux fonds obligatoires à court terme, ils s'adressent plutôt particulièrement et aux entreprises disposant de cash pour une période plus longue. L'horizon de placement idéal se situe en effet entre une et deux années. Ils offrent ainsi des perspectives de rentabilité plus intéressantes pour un risque légèrement plus important que les fonds monétaires. Pour 2004, les performances de cette deuxième catégorie varient de 3,25% à 3,94%. Là encore, ils ont fait mieux qu'en 2003.

5) Obligations et titres de créances négociables (TCN) :

Au gré des besoins du trésor, le marché obligataire est quasiment hermétique aux particuliers du fait de sa complexité, son fonctionnement et ses rendements. Il évolue au rythme des besoins du trésor, mais également –et c'est de plus en plus vrai depuis quelques années- au gré des émissions privées dont le nombre était important en 2004. Sans être plus nombreuses, les émissions de titres de créances négociables ont gagné en valeur.

Les taux ont baissé, de 3,467% à 6,376%, toutes maturités confondues, ils sont passés à 3,086% à 5% entre novembre 2003 et 2004.

**TABLEAU N°34 : RECAPITULATIF RELATIF AUX RENDEMENTS DES PLACEMENTS FINANCIERS
2004**

	Rentabilité 2004	Niveau de risque	Prévision 2005
Bourse	15%, avec des écarts allant de -54% à +104%	Maximum	Incertaine. Tendance plutôt haussière
OPCVM actions	Entre 26,3% et 6,2%	Elevé	Dépend des performances du marché actions, corrigées grâce à une gestion professionnelle
OPCVM diversifiés	Entre 14% et 6%	Moyen	
OPCVM obligatoires	Entre 9,8% et 3,5%	Faible	Dépend de l'évolution des taux
OPCVM monétaires et obligatoires court terme	Entre 3,94% et 3,25%	Très faible	Dépend des besoins du Trésor et de la réalisation du programme des privatisations
Bons du Trésor ¹	7,24% ^(*)	Nul	Dépend de l'évolution des taux
Bons sur formule ²	2,70%		
Dépôt à terme ³	3,40%		
Compte sur carnet ⁴	2,35%		
Livret d'épargne nationale ⁵	2,10%		
Epargne retraite/Education ⁶	Entre 5% et 6%		Les bonnes performances réalisées par les compagnies d'assurance laissent présager une hausse de la composante variable (bonus) du taux de rendement

1 : Indice MBI Moroccan Bonds Index)

2 : Taux appliqué pour le quatrième trimestre 2004

3 : Taux moyen pondéré des DAT et bons de caisse de 6 et 12 mois du mois de novembre 2004

4 : Taux appliqué pour le second trimestre 2004

5 : Taux appliqué pour le second trimestre 2004

6 : Taux de rendement 2003

(*) : Toute maturités confondues (elle va r ie entre 3,34% pour le court terme et 10,1% pour le long terme)

Source : LVE

Partant de l'analyse des différentes données présentées ci-dessus, quelques principales conclusions peuvent être tirées à partir des éléments de comparaison entre rentabilité des placements financiers et les placements immobiliers :

- Ä Le taux de rendement brut s'établit globalement à 5%. Ce chiffre est dégagé à partir des données de l'enquête ;
- Ä Le taux de rendement net s'établit à 4,75% en moyenne avec un minimum de 2,7% à Casablanca et un maximum de 8% à Kénitra ;
- Ä Le taux de rendement net avant impôt est de 3,17% ;
- Ä Le taux de rendement après impôt est de 2,8% ;
- Ä Le différentiel de fiscalité (IGR) est de 0,32%.

Comparés à l'investissement financier, le taux de rentabilité de l'investissement locatif se situe en dessus des placements des valeurs immobilières, c'est notamment le cas des bons sur formule (2,70%), des dépôts à terme (40%), du compte sur carnet (2,35%) et du livret d'épargne nationale (2,10%).

En revanche, comparés à l'investissement boursier, la rentabilité des placements immobiliers est inférieure. Les placements modernes atteignent actuellement une performance, si l'on se réfère aux données relatives aux années 2004-2005.

En effet, on relève que le placement boursier atteint un taux de performance de 15%. Les OPCVM actions varient entre 26,3% et 6,2%. Les OPCVM diversifiés passent de 14% à 6%. Les OPCVM obligatoires oscillent entre 9,8% et 3,5%. Les OPCVM monétaire et obligatoires à court terme varient entre 3,94% et 3,25%.

Partant de ces données, l'investisseur est plus attiré par l'investissement immobilier lorsqu'il a à comparer sa rentabilité avec les placements classiques. Il est certainement moins attiré, lorsqu'il choisit entre l'investissement immobilier locatif et l'investissement boursier.

2. LE CADRE FISCAL ET FINANCIER APPLICABLE AU LOCATIF : EVALUATION D'UN DISPOSITIF TRES PEU INCITATIF

La confiance de plusieurs facteurs a eu des effets dissuasifs sur l'investissement dans le secteur locatif. Les investisseurs, les promoteurs et les bailleurs, considérant le locatif comme investissement non rentable, s'en détournent complètement au profit de l'investissement dans le logement destiné à la vente et transforment les crédits obtenus en préfinancement en vue de la vente en copropriété.

De ce manque d'engagement des opérateurs immobiliers à investir dans le locatif, il en résulte une tendance à la léthargie du marché immobilier. Les professionnels dans ce domaine reconnaissent le caractère bloquant d'une série de facteurs : économique, financier, fiscal, foncier et juridique. Autrement dit, et comme cela a été bien relevé par l'étude sur la fiscalité immobilière :

« Dans une telle situation, une offre nouvelle et abondante de logements locatifs ne peut être espérée qu'une fois qu'aura été amélioré l'environnement légal et fiscal de l'activité de location dans le sens d'une protection de la propriété (lois sur les loyers) et des indications fiscales qui devront permettre, d'une part la réduction du coût de l'investissement, et d'autre part, l'accroissement de sa rentabilité par rapport aux actifs financiers concurrentiels ».

Ä Le cadre fiscal et dispositif incitatif

Ä Le financement de l'habitat locatif

2.1 CADRE FISCAL ET DISPOSITIF INCITATIF

2.1.1 La charge fiscale : Eléments d'appréciation

2.1.1.1 Les composantes de la charge fiscale

La charge fiscale grevant l'immobilier locatif se compose d'une panoplie d'impôts et taxes :

- ♦ L'IGR obéit au principe progressif et s'applique sur les revenus annuels bruts de la location. Le taux d'imposition de 44% a été légèrement baissé à 41,5% par la charte d'investissement.

Toutefois, l'IGR reste déjà très élevé et obère. La compétitivité de l'activité de l'habitat locatif, en renchérissant son prix de revient.

Cet impôt détermine toute décision d'investissement. Prenons le cas d'une personne à revenu moyen qui n'est pas encouragée à l'épargne, elle ne décidera jamais de rajouter un étage sur sa maison de location, si elle sait que le revenu du loyer qu'elle acquiert le situe dans une tranche supérieure du revenu imposable.

- ♦ L'IS, avec un taux de 35%, grève toutes les opérations de promotion immobilière ;
- ♦ La TVA est appliquée à la location d'immeubles meublés aux taux de 20%. Elle est due sur toutes opérations de viabilisation et de construction au taux de 14%, à l'exception des opérations de construction de baux à usage exclusif d'habitation¹² et au logement personnel¹³.

La TVA reste une composante non négligeable de la charge fiscale immobilière, surtout si l'on sait que les programmes immobiliers locatifs ne génèrent des revenus qu'après plusieurs années.

- ♦ Les droits d'enregistrement et de timbre constituent un prélèvement qui occupe au niveau des différentes opérations immobilières et particulièrement au niveau des mutations, une place de choix. En effet, les droits d'enregistrement sont acquittés à des taux différents :
- ♦ Le taux de 5% sur la valeur d'acquisition des terrains nus, des biens immeubles et des parts sociales des sociétés immobilières ;
- ♦ Le taux réduit de 2,5% pour les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'opérations de lotissement et de construction y compris les démolitions affectées à la construction de la première acquisition des constructions par les personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit ou les sociétés d'assurance¹⁴.
- ♦ La taxe urbaine grève les immeubles bâtis et constructions de toute nature occupés totalement ou partiellement par leurs propriétaires à titre d'habitation principale ou secondaire ou mis bénévolement par ces derniers à la disposition de leurs conjoints, ascendants et descendants. La taxe urbaine frappe aussi les immeubles bâtis affectés par leurs propriétaires à une activité professionnelle ou à toute forme d'exploitation, y compris les locaux mis gratuitement à la disposition de leur personnel.

¹² Il s'agit des locations ne dépassant pas 100 m² de la surface couverte et 200 000 Dh de valeur immobilière totale.

¹³ Il s'agit du logement personnel de moins de 240 m²

¹⁴ Notons que le bénéfice du taux réduit est soumis aux conditions suivantes :

- La constitution au profit du trésor d'une sûreté personnelle (caution bancaire) ou réelle (hypothèque) qui garantit le paiement du complément des droits d'enregistrement ainsi que les majorations et pénalités auxquelles s'expose le contribuable au cas où il ne réalise pas le projet ;
- L'investissement doit être réalisé dans les 7 années de la constitution de la sûreté.

- ♦ La taxe d'édilité dont le taux est fixé à 10% de la valeur locative pour les immeubles situés dans les périmètres des communes urbaines, frappe toutes les propriétés bâties ou non bâties, y compris les usines et l'outillage qui en fait partie.
- ♦ Notons par ailleurs que la taxe d'édilité est en principe à la charge du locataire, mais dans la pratique, elle est généralement incluse dans le montant du loyer étant donné que l'avis d'imposition est dressé au nom du propriétaire et que ce dernier est dans l'obligation de la payer même si le locataire refuse de la prendre en charge.
- ♦ La taxe sur les terrains non bâtis porte sur les terrains situés à l'intérieur des périmètres des communes urbaines¹⁵.
- ♦ La taxe sur les profits immobiliers dont le taux est de 20% sur le profit réalisé¹⁶ est acquittée par les personnes qui cèdent les biens immeubles et les titres sociaux émis par les sociétés à prépondérance immobilière, et ce à l'issue d'une déclaration souscrite auprès du receveur de l'enregistrement compétent dans les deux mois suivant celui de la cession.
- ♦ Notons aussi que pour les terrains non bâtis situés dans l'étendue des communes urbaines et dans les zones périphériques, les personnes physiques ou morales doivent payer une taxe de 1% sur la valeur de ces terrains. La loi de finances 1996/1997 a prévu une exonération de la PSN/TNB au profit des terrains pour lesquels une autorisation de construire ou de lotir a été délivrée (après le 01-07-1996) et ce, pour une durée de 3 ans à dater de la dite autorisation. La loi de finances 1999/2000 a porté la durée d'exonération à 5 ans.
- ♦ La loi de finances du 1^{er} juillet au 31 décembre 2000 a exonéré de la PSN/TNB les terrains non bâtis situés dans l'étendue des communes urbaines et leurs zones périphériques et ce à partir du 1^{er} janvier 2001.

2.1.1.2 Le poids de la charge fiscale :

La charge fiscale qui pèse sur le locatif est appréciée comme un des éléments qui gonflent le coût de la production du locatif et considère de ce fait comme un facteur de diminution de la rentabilité de l'investissement locatif.

Dans ce sens, la TVA est considérée comme une charge très élevée et entrave la compétitivité de l'activité de l'habitat locatif en renchérissant son coût de production. La part estimée de cet impôt dans la charge fiscale d'un logement social est en moyenne représentée à elle seule 78%, le reste est composé notamment des droits

¹⁵ La taxe sur les terrains non bâtis comprend un taux maximum pour les terrains situés dans les zones villas à 2 Dh par mètre carré et pour les zones immeubles, le taux est de 4 Dh par mètre carré. Notons aussi que le taux de la taxe sur les terrains non bâtis est différent d'une commune à une autre.

¹⁶ Le taux de la taxe sur les profits immobiliers ne doit pas être inférieure à 3% du prix de cession.

d'enregistrement, des droits de conservation foncière, de la taxe sur les opérations de construction.

Selon les représentants de la profession, le poids de la pression de la fiscalité représenterait entre 10% et 25% du coût de revient d'une opération de promotion immobilière.

Par ailleurs, les études de cas choisis pour estimer le poids des différents impôts et taxes dans le coût de production du logement révèlent que la taxe sur la valeur ajoutée est environ 80% de la charge fiscale totale supportée par le projet immobilier alors que les autres impôts et taxes ne représentent qu'environ 20% de cette charge¹⁷.

Ø Facteur fiscal : Complexité et charges fiscales jugées pénalisantes :

Les régimes fiscaux appliqués aux activités de promotion immobilière agissent également dans le même sens avec la lourdeur et la multiplicité des taxes auxquelles ce secteur est soumis.

Les estimations effectuées à ce sujet situent le niveau du fardeau fiscal supporté par les activités de promotion immobilière entre 15% et 20% du prix de revient.

Cette lourdeur conjuguée à une complexité souvent innée à la fiscalité pénalisent tout le secteur immobilier et n'épargne nullement le locatif¹⁸. Cette charge fiscale entrave le développement des projets relatifs à la promotion du logement locatif. Elle incite à prime abord à inscrire tout effort de promotion et d'encouragement du locatif dans un processus incitatif de stimulation fiscale.

Le poids de cette charge fiscale apparaît non négligeable lorsqu'on se réfère aux données relatives aux recettes de la fiscalité immobilière de manière générale (impôts et taxes d'Etat, fiscalité locale recouvrée par l'Etat et celle collectée par les collectivités locales ainsi que les prélèvements fiscaux).

Au total, les prélèvements frappant le secteur de l'habitat atteindraient d'après l'étude sur la balance économique, 12,7 Milliards de Dh en 2005 contre 8,6 Milliards de Dh en 2001¹⁹.

¹⁷ Dans le cas des opérations de lotissement, la TVA représente 8,8% du coût global et 78% de la charge fiscale supportée par le projet et dans le cas des opérations de promotion immobilière complète, la TVA représente 8,7% du coût global et 82% de la charge fiscale.

¹⁸ Rappelons que la précédente étude sur la fiscalité immobilière a révélé que parmi les 48 promoteurs interviewés, 8 ont déclaré avoir réalisé dans le passé des projets d'habitat locatif, soit 17%, ce qui n'est, certes pas négligeable, mais tous ces projets ont été réalisés depuis plus de 10 ans.

¹⁹ D'après le rapport de M. Taffin (expert de la Banque Mondiale), les recettes nettes de la fiscalité immobilière sont estimées au total à 13,4 Milliards de Dh en 2001 et 16,1 Milliards de DH en 2002 (voir annexe).

- v Les recettes provenant de la fiscalité d'Etat du secteur de l'habitat représentent environ 59% du montant global des prélèvements²⁰, soit une moyenne annuelle de 6,2 Milliards de Dh dont 2,9 Milliards de TVA.
- v Quant à la fiscalité locale frappant le secteur de l'habitat représente, avec près de 3 Milliards de Dh, 23,5% de l'ensemble des prélèvements enregistrés en 2005.

**TABLEAU N° 35 : EVOLUTION DES PRELEVEMENTS SUR LE SECTEUR DE L'HABITAT –
SYNTHESE (1000 DH)**

Catégorie de prélèvements	2001	2002	2003	2004	2005	% moyen
Ø Fiscalité d'Etat	5 255 306	5 570 935	6 386 115	6 762 559	7 217 582	58%
♦ IGR et IS	1 460 456	1 608 669	1 809 565	1 778 243	1 806 060	15,9%
♦ TVA	2 522 546	2 574 298	2 968 165	3 175 937	3 378 280	27,4%
♦ Droits d'enregistrement	1 272 305	1 387 969	1 608 385	1 808 379	2 033 369	24,5%
Fiscalité des Collectivités locales	2 064 087	2 530 321	2 663 289	2 810 369	2 971 035	24,5%
Parafiscalité	1 297 173	1 415 031	1 600 279	2 259 299	2 472 492	17%
Total	8 616 566	9 516 287	10 649 683	11 832 277	12 661 109	100%
% du Produit Intérieur Brut (PIB)	2,2%	2,4%	2,5%	2,6%	2,7%	
% des recettes fiscales (*)	9,4%	9,9%	10,7%	11,1%		

(*) Il s'agit du % des prélèvements sur le secteur hors droit de conservation foncière

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

Les recettes fiscales nationales ont atteint en 200 environ 80 781 Millions de Dh. Elles ont représenté près de 22,8% du PIB global.

Pour la même année, les recettes fiscales relatives à l'apport de l'activité du logement ont représenté environ 8,7% de l'ensemble des recettes fiscales nationales, soit une part importante des recettes de l'Etat.

La charge fiscale globale de l'habitat locatif est de l'ordre de 1,2 milliards de Dh en 2000, soit une bonne proportion de la valeur ajoutée de cette activité ou près de 1,5 des recettes fiscales totales.

Les recettes fiscales issues de l'activité de l'habitat locatif ont enregistré durant la période 1999-2000 un taux moyen d'accroissement annuel de 2,2%.

Cette situation est expliquée par le fait que le nombre des habitants locatifs est en augmentation malgré que la part des locataires dans le total des statuts d'occupation des logements en milieu urbain est en diminution.

²⁰ Notons que bien que la fiscalité de l'Etat ait augmenté en valeur absolue, passant de 5,3 Milliards de Dh en 2001, à 7,2 Milliards de Dh en 2005, sa part dans l'ensemble des prélèvements a baissé de 61% à 57%. Ces changements se sont effectués au profit de la parafiscalité dont la part est passée de 15,1% à 19,5% pour atteindre en 2005 un montant de près de 2,5 Milliards de Dh (voir données détaillées dans le rapport relatif à l'étude sur la balance économique, ...)

Le tableau suivant donne, selon un découpage plus fin que celui du tableau 4, l'évolution des prélèvements sur le secteur de l'habitat et qui constituent des transferts de ce dernier vers l'Etat.

**TABLEAU N°36 : EVOLUTION DES PRELEVEMENTS SUR LE SECTEUR DE L'HABITAT –
RESULTATS DETAILLEES (1000 DH)**

Nature des prélèvements	2001	2002	2003	2004	2005
Ø Fiscalité d'Etat :	5 255 306	5 570 935	6 386 115	6 762 559	7 217 582
♦ IGR et IS	1 460 456	1 608 669	1 809 565	1 778 243	1 806 060
v IGR professionnel et IS	847 570	970 158	1 145 624	1 087 541	1 087 541
Ú Régime du forfait	56 888	56 888	56 888	56 888	56 888
Ú Régimes RNR et RNR et IS	790 682	913 269	1 088 736	1 030 653	1 030 653
v IGR sur les revenus et profits fonciers	612 886	638 511	663 941	690 702	718 519
Ú IGR sur les revenus fonciers	51 643	54 107	55 420	57 069	58 737
Ú IGR sur les profits fonciers	561 243	584 404	608 521	633 634	659 782
♦ TVA	2 522 546	2 574 298	2 968 165	3 175 937	3 378 280
♦ Droits d'enregistrement	1 272 305	1 387 969	1 608 385	1 808 379	2 033 369
Ø Fiscalité des Collectivités locales :	2 064 087	2 530 321	2 663 289	2 810 369	2 971 035
♦ Taxe urbaine	464 228	587 129	643 722	705 769	773 797
♦ Taxe d'édilité	1 162 550	1 494 469	1 541 287	1 589 571	1 639 368
♦ Taxe sur les opérations de constructions	229 660	251 386	269 418	288 743	309 454
♦ Autres taxes	207 649	197 337	208 863	226 286	248 417
Ø Parafiscalité :	1 297 173	1 415 031	1 600 279	2 259 299	2 472 492
♦ Taxe de l'inspection de la protection	464 228	587 129	643 722	705 769	773 797
♦ Taxe sur le ciment	1 162 550	1 494 469	1 541 287	1 589 571	1 639 368
♦ Taxe notariale	229 660	251 386	269 418	288 743	309 454
♦ Autres taxes	207 649	197 337	208 863	226 286	248 417
♦ Droits de conservation foncière	735 082	808 000	906 223	1 016 386	1 139 941
Total des prélèvements sur le secteur	8 616 566	9 516 287	10 649 683	11 832 277	12 661 109
% du Produit Intérieur Brut (PIB)	2,2%	2,4%	2,5%	2,6%	2,7%
% des recettes fiscales ^(*)	9,4%	9,9%	10,7%	11,1%	

(*) Il s'agit du % des prélèvements sur le secteur hors droit de conservation foncière

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

2.1.2 Dispositif incitatif : éléments d'évaluation

Les incitations fiscales en faveur de l'habitat locatif restent « noyées » dans les mesures d'encouragement accordées à tout le secteur immobilier. Il en résulte un dispositif incitatif limité sans effet tangible sur l'habitat locatif.

Ce dispositif d'avantages fiscaux est commun à tout le secteur immobilier²¹. Il est composé des mesures incitatives relevant :

- de la fiscalité de l'Etat : l'IGR, l'IS, la TVA, les droits d'enregistrement ;
- de la fiscalité locale : notamment la patente, la taxe urbaine, la taxe sur les terrains urbains non bâtis ;
- de la charte des investissements et des mesures spécifiques au profit des promoteurs immobiliers.

Le secteur du logement locatif au Maroc ne bénéficie pas d'incitations fiscales conséquentes visant l'encouragement des investissements. Le dispositif existant se réduit à des mesures pouvant être qualifiées de timides et d'une portée très limitée au regard des besoins de relance et de développement du secteur.

Le locatif est cependant frappé d'une fiscalité multiple et lourde dont la superposition de deux systèmes d'impôts étatique et local conduit à sa pénalisation. Ce caractère excessif de la fiscalité immobilière est une opinion majoritairement partagée par les acteurs du marché immobilier.

En l'absence de mesures incitatives conséquentes et ciblées sur le locatif²², les effets pervers de cette fiscalité sont donc fortement ressentis au plan de la fluidité du marché du logement locatif. L'effet est tellement dissuasif qu'il obère l'action des investisseurs, des promoteurs et des bailleurs²³. Pour faire face à cette situation, s'agit-il de recourir à l'allègement de la charge fiscale ? Quelle vision et quelle approche pour la fiscalité du locatif ?

²¹ Notons que les avantages fiscaux ciblent le logement social, le logement économique :

- Sont considérés comme des logements à caractère économique, les locaux d'habitation dont les caractéristiques sont fixées par l'article 10 de l'arrêté du Ministre des Finances n° 355-67 du 17 décembre 1968 pris en application des dispositions du décret royal portant loi n°552-67 du 26 ramadan 1388 (17 décembre 1968) relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie. Par arrêté n° 1126-92 du 20 juillet 1992 modifiant l'arrêté susvisé, sont réputés logements économiques, les habitations dont la superficie et la VIT n'excèdent pas respectivement 150 m² et 500.000 DH (ttc).
- Sont considérés comme logements à caractère social les habitations dont les caractéristiques sont fixées par l'article 8-13° de la loi n°30-85 relative à la TVA. Il s'agit de locaux à usage exclusif d'habitation dont la superficie est la VIT n'excèdent pas respectivement 100 m² et 200.000 DH (ttc).

²² Le secteur du locatif demeure marginalisé et ne bénéficie d'aucun avantage fiscal, excepté l'abattement de 40% de la base imposable aux bailleurs personnes physiques en matière d'IGR. Notons que les parts les plus importantes des impôts et taxes de l'activité de l'habitat locatif, proviennent des recettes de la TVA, de l'IGR et de l'IS.

²³ Une des raisons qui décourage les promoteurs de construire pour louer réside dans les impôts sur les logements locatifs. La simulation des charges fiscales relatives à une opération de vente et de location montre que les charges résultant de la location sont trois fois supérieures à celles résultant de la vente.

2.1.2.1 Le dispositif fiscal spécifique au locatif : des incitations timides et d'une portée limitée

a. Des incitations fiscales jugées timides

- Les incitations fiscales en faveur du locatif :

Le locatif est redevable de tous les impôts et taxes frappant le secteur immobilier. Les quelques avantages directs spécifiques au locatif sont limités aux mesures ci-après :

Abstraction faite de quelques exonérations temporaires, 5 ans pour la taxe urbaine et 5 ans pour la patente ainsi qu'un plafonnement plus réduit pour l'IS (35%) et pour l'IGR (40,5%), notons tout d'abord l'article 84 de la loi relative à l'IGR²⁴

Aux termes de cet article, les revenus provenant de la location des constructions nouvelles et additions de construction sont exemptés de l'impôt pendant les trois années qui suivent celle de l'achèvement des dites constructions, étant noté qu'en matière de taxe urbaine, l'exonération est de 5 ans²⁵.

- ◆ Le produit des sous-locations perçues par le locataire principal reste sans influence sur la situation fiscale du propriétaire, ce dernier étant imposé à l'IGR sur le loyer stipulé dans le contrat de bail de départ.
- ◆ Les propriétaires d'immeubles bâtis et non bâtis et des constructions de toute nature données en location ou mis gratuitement à la disposition des tiers (autres que ceux prévus à l'article 83 de la loi relative à l'IGR) peuvent pratiquer sur le revenu brut des propriétés susvisées un abattement forfaitaire de 40% de la base imposable²⁶.

Cet abattement ne s'applique pas dans les cas de sous-location ou de location en meublé dès lors qu'il s'agit de revenus professionnels.

²⁴ Le revenu foncier net imposable à l'impôt général sur le revenu est égal à la différence entre le montant du revenu foncier et le total des charges des immeubles loués.

Les baux qui stipulent des prix de loyers inférieurs à la valeur locative réelle de l'immeuble peuvent être contestés par l'administration.

²⁵ Notons que les revenus provenant de la location des constructions nouvelles ou des additions de construction sont exonérés jusqu'au 31 décembre de la 3^{ème} année qui suit l'achèvement. Le point de départ de l'exemption étant la 1^{ère} année qui suit celle de leur achèvement. Un immeuble est considéré comme achevé dès qu'il peut être utilisé pour l'usage auquel il est destiné.

Sur le plan fiscal, la date d'achèvement d'une construction correspond à la date de la délivrance du permis d'habiter ou du certificat de conformité.

²⁶ Notons que l'abattement de 40% de la base imposable est accordé aux personnes physiques en matière d'IGR et de l'exonération des revenus provenant de la location de nouveaux immeubles ou d'additions d'immeubles pendant les trois premières années qui suivent l'année d'achèvement de leurs constructions.

Enfin, il a été instauré au niveau de la loi de finances 2001 :

- ◆ Une exonération de tout impôt et taxe en faveur des promoteurs immobiliers qui réalisent un programme de construction de cités, résidences et campus universitaires dont la capacité d'hébergement est fixée au moins à 1000 lits²⁷.
- ◆ Une réduction de 50% durant les 5 premières années de l'IGR ou de l'IS au titre des revenus provenant de la location desdites constructions²⁸.

Comparativement aux pays européens, les avantages fiscaux accordés au locatif sont largement limités et apparaissent tout à fait négligeable au regard des aides fiscales adaptées en Europe.

◆ *L'amortissement de la construction :*

En France, en Allemagne et au Luxembourg, l'accent a été mis sur l'amortissement sur la construction d'un logement neuf. Le Luxembourg a même augmenté en 1991 ses taux d'amortissement locatif privé (raccourcissement de la durée d'amortissement). Au Luxembourg, les rapports soulignent que les investisseurs manifestent une forte préférence pour l'investissement financier. De ce fait, les gouvernements ont mis en place des politiques publiques qui encouragent l'investissement locatif privé (hausse du taux d'amortissement au Luxembourg et propositions pour continuer à améliorer sa rentabilité).

◆ *L'abattement fiscal :*

En France et en Grèce, cette technique a été adoptée et a concerné une partie des loyers. En France, l'abattement fiscal sur une partie des loyers est de 14% et en Grèce, il est de 20%.

En France, l'investissement locatif privé a connu une flambée grâce au dispositif Périssol, puis un repli lorsque ces mesures temporaires ont été abrogées : l'actuel système Besson devrait pérenniser le statut des bailleurs privés et soutenir l'offre de façon plus régulière.

En Grèce, l'environnement est dissuasif pour le logement : taxation sur les loyers perçus ou taux marginal de 45%, avec un dégrèvement de 20% pour les coûts d'entretien et de dépréciation du logement. L'Etat n'a pas pris de mesures spécifiques.

De plus, la population préfère la propriété privée. Enfin, le niveau de construction étant faible, les accédants ont acquis des logements anciens, diminuant du même coup le stock de logements dans le secteur privé.

²⁷ Cette exonération est instaurée par la loi de finances 2001.

²⁸ Idem.

Notons par ailleurs l'exonération partielle relative au droit fixe de 50% applicable aux actes de location à usage d'habitation et ceux portant cession aux coopérateurs de leurs logements.

TABEAU N°37 : UNE GRANDE VARIÉTÉ DE MESURES POUR STIMULER L'INVESTISSEMENT LOCATIF

	Politique d'encouragement de l'investissement locatif privé
Allemagne	Amortissement de 52,5% de l'investissement locatif privé sur 14 ans dans le logement neuf. Subventions dans les nouveaux Länder pour la construction de logements en centre ville, ou la réhabilitation.
Autriche	Expiration des politiques fin 1999. Pas de nouvelles initiatives pour encourager l'investissement locatif privé
Belgique	Le nombre de logements privés est en baisse, en raison de la poursuite des politiques en faveur de l'accession, et du désengagement du secteur privé
Danemark	Pas de contrôle des loyers pour les logements construits ou améliorés après 1991 (fixés par le marché)
Espagne	Encouragements fiscaux pour les fonds et les sociétés d'investissement immobilières, pas pour les ménages
Finlande	C'est le secteur locatif qui est encouragé Bas niveau de taxation du capital
France	Politique fiscale depuis 1987 Statut du bailleur privé devenu pérenne avec le système Besson, qui s'applique au neuf et à l'ancien (système d'amortissement, et obligation de louer pendant une durée minimale)
Grèce	L'environnement fiscal ne favorise pas l'investissement locatif privé
Irlande	Incitations fiscales pour accroître l'offre et aider l'économie de la construction. Les dépenses liées à la construction ou à la rénovation peuvent être déduites des revenus des propriétaires sur le logement est loué pendant 10 ans
Italie	Mesures fiscales dynamisant l'offre de logements locatifs privés
Luxembourg	En 1991, le taux d'amortissement a été majoré. Le remboursement de la TVA logement a été introduit. A l'étude : baisse de la durée d'amortissement, exonérations fiscales partielles pour les ressources provenant de la location pendant une durée déterminée
Pays-Bas	Pour l'instant, on ne sait pas mesurer l'impact de l'abolition de la non déductibilité fiscale des coûts d'entretien, mais il est possible que la location devienne moins attractive
Portugal	Programme PMPH (1998) : pacte de modernisation du parc d'habitation Les ménages préfèrent être propriétaires
Royaume-Uni	Incitations fiscales, non contrôle des loyers, aides à la rénovation des logements, institutions de prêt pouvant prêter de l'argent à des personnes physiques désirant mettre en location l'appartement acheté, aide généralisée au logement
Suède	Pas d'aide spécifique au secteur locatif privé, qui comme le secteur locatif social bénéficie de subventions. Les deux secteurs se financent sur le marché financier avec une garantie de l'Etat.

♦ Source : Les politiques publiques de l'habitat en Europe

♦ *L'abaissement de la TVA :*

Cette technique n'a pas manqué d'être privilégiée en Espagne et au Portugal 5%.

♦ *La déduction fiscale :*

Il s'agit de la déduction des coûts des travaux. Aux Pays-Bas, les personnes qui réalisent des travaux peuvent déduire ces coûts de leurs impôts (jusqu'en décembre 2000), de même, en Autriche, les ménages pouvaient déduire jusqu'en décembre 1999 au maximum 25% des dépenses de rénovation du logement, plafonné à 10.000 Dh par tête.

En Belgique, les ménages qui acquièrent un bien immobilier, ou qui décident des travaux, peuvent bénéficier de déduction fiscales s'ils ont réalisé un emprunt à 21 070 euros.

♦ *Les dépenses fiscales au profit du locatif :*

L'IGR obéit au principe progressif et s'applique sur les revenus annuels bruts de la location. Sont soustraits dans ce cas des recettes annuelles brutes des loyers perçus, avec un abattement de 40%. Notons que les bailleurs ont été servis à travers les abattements de 40% sur les revenus fonciers, soit 129 M DH en 2004 ou 15,6% des dépenses en matière d'IGR et à travers la déduction de 10% du revenu global imposable des intérêts normaux pour l'acquisition ou la construction de logements à titre d'habitation principale, soit 135 Millions ou 16,3% des dépenses au titre de l'IGR.

Signalons aussi que le secteur immobilier a bénéficié de 20% des dépenses fiscales en 2004, soit 2,9 M de Dh, dont 292 Millions relatifs à l'IS, 376 Millions à l'IGR, 1,4 Milliard à la TVA et 851 millions aux droits d'enregistrement et de timbre.

En effet, les promoteurs immobiliers obtiennent des exonérations de tout impôt et taxe dans le cadre de la construction de programmes de logements sociaux conventionnés avec l'Etat.

Le tableau suivant montre que les avantages accordés au secteur atteindraient 9,2 milliards de Dh en 2005 contre 8,1 Milliards de Dh en 2001. Près de 70% de ces avantages sont accordés sous forme de dépenses fiscales, estimées à près de 6,6 milliards de Dh en 2005, et elles concernent essentiellement la fiscalité d'Etat avec près de 4,9 milliards de Dh, soit plus de 52% des avantages accordés au secteur de l'habitat.

**TABLEAU N° 38 : EVOLUTION DES AVANTAGES OCTROYES AU SECTEUR DE L'HABITAT –
SYNTHESE (1000 DH)**

Catégorie de dépenses	2001	2002	2003	2004	2005	% moyen
Ø Dépenses budgétaire ou assimilées :	2 217 133	2 582 700	2 771 242	2 645 919	2 664 213	29,5%
♦ Budget d'investissement	785 921	729 239	666 583	687 237	1 073 185	9,0%
♦ Fonds	512 010	671 494	791 166	901 429	535 166	7,8%
♦ Autres dépenses budgétaires explicites ou implicites	919 201	1 181 967	1 313 494	1 057 253	1 055 862	12,7%
Ø Dépenses budgétaire ou assimilées :	5 852 929	5 849 152	6 121 960	6 338 136	6 585 781	70,5%
♦ Dépenses fiscales de l'Etat	4 388 816	4 351 358	4 507 536	4 689 405	4 902 359	52,3%
♦ Dépenses fiscales des Collectivités Locale	1 464 113	1 497 794	1 614 423	1 648 731	1 683 423	18,1%
TOTAL	8 070 063	8 431 853	8 893 202	8 984 055	9 249 995	100%

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

- ♦ La TVA à taux réduit de 14% (pour un montant de 1,3 milliard de Dh en 2005) ;
- ♦ L'abattement de 75% sur la taxe d'édilité (pour un montant de 1,2 milliard de Dh) ;
- ♦ L'exonération et l'abattement relatifs à la taxe urbaine (pour un montant de 360 millions de Dh) ;
- ♦ Les avantages nets dus à l'article 19 (pour un montant de 881 millions de Dh) ;
- ♦ L'exonération des droits de la conservation foncière (pour un montant de 124 millions de Dh).

Par ailleurs, l'assiette ayant servi aux différentes évaluations a été élargie entre 1997 et 2003. En effet, les superficies de planchers autorisées sont passées de 11,3 millions de m² en 1997 à 18,4 millions de m² en 2003, soit un ratio 2003/1997 de 1,63 ; les valeurs prévues pour ces superficies autorisées sont passées de leur côté de 14 milliards de Dh à 24,8 milliards de Dh en 2003, soit un ratio 2003/1997 de 1,78.

Afin de comparer les estimations retenues pour les dépenses fiscales avec elles établies par la Direction Générale des Impôts (dans le rapport sur les dépenses fiscales, septembre 2005), le tableau n°39 présente les différentes évaluations pour la période 2001 à 2005.

**TABLEAU N° 39 : EVOLUTION DES AVANTAGES OCTROYES AU SECTEUR DE L'HABITAT –
RESULTATS DETAILLES (1000 DH)**

Dépenses fiscales	2001	2002	2003	2004	2005
Ø Dépenses fiscales ou assimilées	5 852 929	5 849 152	6 121 960	6 338 136	6 585 781
♦ Dépenses fiscales de l'Etat	4 388 816	4 351 358	4 507 536	4 689 405	4 902 359
v Dépenses fiscales liées à l'IS et à l'IGR	1 688 166	1 532 987	1 543 866	1 586 838	1 659 483
v Dépenses fiscales liées à la TVA	1 069 257	1 109 875	1 178 070	1 233 966	1 287 275
v Dépenses fiscales liées aux droits d'enregistrement	779 527	820 263	861 000	906 000	951 000
v Avantages nets dus à l'article 19	728 267	764 634	801 000	839 000	881 000
v Exonération des droits de la conservation foncière	123 600	123 600	123 600	123 600	123 600
♦ Dépenses fiscales des Collectivités Locales	1 464 113	1 497 794	1 614 423	1 648 731	1 683 423
v Dépenses fiscales liées à la taxe urbaine	329 513	336 750	344 618	352 244	360 043
v Dépenses fiscales liées à la taxe d'édilité	1 085 327	1 110 000	1 135 234	1 161 041	1 187 435
v Dépenses fiscales liées à la taxe sur les opérations de construction	49 273	51 044	134 572	135 446	135 945
Total général des avantages	8 070 063	8 431 853	8 893 202	8 984 055	9 249 995
% du Produit Intérieur Brut	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%

(*) Le PIB de 2005 est estimé sur la base d'un accroissement de 4,5% en prix courants, ce taux étant observé au 2^{ème} trimestre 2005 par rapport au 2^{ème} trimestre 2004 (comptes nationaux trimestriels, Haut Commissariat au Plan).

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

Encadré : Bilan financier des transferts entre l'Etat et le secteur de l'habitat²⁹

L'analyse de ces différents transferts entre l'Etat et le secteur de l'habitat montre que, sans les différents avantages accordés sous formes d'exonérations et autres facilités, le secteur de l'habitat aurait dû subir des prélèvements de l'ordre de 19,25 milliards de Dh (= 12,66 de prélèvements effectifs et 6,59 de dépenses fiscales) au lieu de 12,66 milliards de Dh estimés pour 2005, ce qui correspond à une subvention implicite de 34% par rapport au montant des prélèvements. Autrement dit, le secteur de l'habitat ne paie que 66% de ce qu'il aurait dû payer sans les différentes exonérations.

Pour compléter cette analyse, nous avons établi un bilan financier du point de vue de l'Etat, dans deux situations de référence différentes pour l'année 2005.

La première situation considère qu'aucune contribution n'est exigée du secteur et que, par conséquent, les prélèvements sur le secteur immobilier évalués précédemment constituent des transferts au profit de l'Etat. Dans ce cas, le bilan financier peut se présenter de la manière suivante :

**TABLEAU N°40 : BILAN FINANCIER DES TRANSFERTS ENTRE L'ETAT ET LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER EN 2005
(SITUATION 1)**

Charges		Recettes	
Nature	Montant (MDH)	Nature	Montant (MDH)
Dépenses budgétaires ou assimilées	2 664	Prélèvements sur le secteur solde	12 661
		Solde	- 9 997

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

Dans cette situation, le bilan financier dégage un solde négatif traduisant un transfert net du secteur de l'immobilier vers l'Etat de près de 10 milliards de Dh en 2005. Ce solde négatif a atteint 6,93 milliards de Dh en 2002, 7,88 milliards de Dh en 2003 et 9,19 milliards de Dh en 2004.

La deuxième situation retient le principe de l'égalité de l'impôt et la norme, dans ce cas, serait l'application des principes généraux et que toute dérogation devrait se traduire par un transfert (sous forme de dépense fiscale) de l'Etat vers le secteur. Dans ce cas, le bilan financier peut se présenter de la manière suivante :

**TABLEAU N°41 : BILAN FINANCIER DES TRANSFERTS ENTRE L'ETAT ET LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER EN 2005
(SITUATION 2)**

Charges		Recettes	
Nature	Montant (MDH)	Nature	Montant (MDH)
Dépenses budgétaires ou assimilées	2 664	Prélèvements sur le secteur solde	0
Dépenses fiscales ou assimilées	6 586		
		Solde	+ 9 250

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

Dans ce cas, les prélèvements effectifs ne sont pas considérés comme des transferts du secteur vers l'Etat ; au contraire, le système en vigueur engendre un manque à gagner pour l'Etat sous forme de dépenses fiscales.

Dans cette situation, le bilan financier dégage un solde positif traduisant un transfert net de l'Etat vers le secteur de l'immobilier de 9,25 milliards de Dh en 2005. Ce solde positif a atteint 8,43 milliards de Dh en 2002, 8,89 milliards de Dh en 2003 et 8,98 milliards de Dh en 2004.

²⁹ Extrait de l'Etude sur la balance économique du secteur de l'habitat et de la promotion immobilière

TABLEAU N°42 : AVANTAGES FISCAUX ACCORDES PAR TYPE DE LOGEMENT

Types de logements	Logement droit commun	Logements économiques (S < 150 m² et VIT < 500 000 Dh)	Logement sociaux (S < 100 m² et VIT < 200 000 Dh)
TVA	<ul style="list-style-type: none"> - Taux réduit (14% au lieu de 20%) - Exonération de la LASMSIS < 240 m² 	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération des intérêts 	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération avec droit à déduction
IGR	<ul style="list-style-type: none"> - Déduction des intérêts jusqu'à 10% du revenu 	<ul style="list-style-type: none"> - Déduction des intérêts et du capital 	
TU	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération pendant 5 ans - Abattement de 75% sur la base 	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération pendant la durée du prêt 	
TE	<ul style="list-style-type: none"> - Abattement de 75% sur la base 		
PSN – TU	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération de 50 000 Dh sur la base imposable 		
TPI	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération partielle après 5 ans, totale après 10 ans 		<ul style="list-style-type: none"> - Exonération totale 1^{ère} vente
Droits d'enregistrement	<ul style="list-style-type: none"> - Taux réduits (2,5% au lieu de 5%) 		<ul style="list-style-type: none"> - Taux réduit (1,25% au lieu de 2,5%)
Taxe sur les opérations de construction			<ul style="list-style-type: none"> - Exonération (200 000 logements)
Divers			<ul style="list-style-type: none"> - Article 19 puis 16 bis exonération

b. Des incitations fiscales de portée limitée :

Les avantages fiscaux accordés au locatif sont très faibles et d'une portée incitative limitée. L'étude sur la fiscalité immobilière a démontré qu'au niveau du locatif, 17% des promoteurs ont réalisé dans le passé des projets d'habitat locatif.

Les promoteurs n'ayant jamais réalisé ce genre de projet expliquent ce fait par l'inadaptation de la réglementation régissant les rapports entre bailleurs et locataires et aussi par l'absence d'encouragements financiers et fiscaux.

La présente enquête a d'ailleurs démontré à quel point la demande de mesures d'allègement fiscal est fortement exprimée pour encourager l'investissement dans la production de logement locatif.

Les bailleurs se sont prononcés pour des mesures d'allègement ; 81% d'entre eux souhaitent que l'IGR soit réduit, 62% expriment la même chose pour la TVA, 53% pour la taxation des profits fonciers, 40% pour les droits d'enregistrement et de timbre, presque 39% pour l'IS et 20% pour la patente.

TABLEAU N° 43 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES MESURES D'ALLEGEMENT FISCAL POUR ENCOURAGER L'INVESTISSEMENT DANS LA PRODUCTION DE LOGEMENT LOCATIF (EN %)

	Droits d'enregistrement et de timbre	Taxe sur la valeur ajoutée	Impôt sur les sociétés	Impôt général sur le revenu	Taxation des profits fonciers	La patente	Autres mesures
Agadir	17,9	50,0	10,7	78,6	75,0		7,1
Fès	47,4	42,1	31,6	73,7	52,6	26,3	
Oujda	16,7	16,7	16,7	100,0			
Meknès	9,5	81,0	33,3	90,5	33,3		
Marrakech	50,0	50,0		50,0	100,0		
Safi	50,0			50,0	50,0		
Casablanca	31,3	56,3	68,8	81,3	12,5	18,8	
Settat	45,5	63,6		72,7	81,8	54,5	
Béni Mellal		100,0		100,0			
Tanger	100,0	100,0	100,0	100,0	75,0	46,9	6,3
Kénitra		18,2		72,7	54,5	27,3	
Rabat-Salé	27,3	72,7	18,2	45,5	27,3	9,1	
Total	40,0	62,5	38,8	81,3	53,1	20,6	2,5

Outre l'allègement fiscal, c'est aussi un élargissement des autres avantages fiscaux accordés à l'immobilier (notamment la mesure de l'article 19) que les bailleurs réclament au profit du logement locatif. En effet, l'enquête indique que les bailleurs ont déclaré dans leur majorité soit 77% environ pour un élargissement des avantages fiscaux au logement locatif contre 23% qui se sont exprimés autrement en répondant par la négative³⁰.

³⁰ Notons que l'enquête sur la redynamisation de l'habitat locatif a permis de relever que plus de 2/3 des promoteurs interviewés considèrent que l'élargissement des avantages fiscaux dont bénéficie le logement social dans le cadre de l'accès à la propriété au logement locatif, constituerait un facteur de relance de ce secteur.

**TABLEAU N°44 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET S'ILS SONT FAVORABLES
A L'ELARGISSEMENT DES AVANTAGES FISCAUX AU LOGEMENT LOCATIF (EN %)**

	Oui	Non
Agadir	78,4	21,6
Fès	80,0	20,0
Oujda	9,1	90,9
Meknès	76,0	24,0
Marrakech	100,0	
Safi	100,0	
Casablanca	84,5	15,5
Settat	100,0	
Béni Mellal	65,0	35,0
Tanger	33,3	66,7
Kénitra	100,0	
Rabat-Salé-Témara	89,1	10,9
Total	76,7	23,3

Les bailleurs jugent même qu'en cas d'élargissement de ces avantages fiscaux, cette mesure est insuffisante, l'enquête démontre à cet égard que les bailleurs restent très partagés quant au degré de suffisance de l'élargissement des avantages fiscaux au logement locatif. Entre ceux qui déclarent l'insuffisance (39%) et le peu d'insuffisance (17%) de l'élargissement des avantages fiscaux, on totalise 55% des réponses données. Entre ceux qui mentionnent leur satisfaction moyenne (assez suffisant 35,6%) et celle élevée (très suffisant 9,5%), on totalise 45% des réponses données.

**TABLEAU N°45 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LE DEGRE DE
L'ELARGISSEMENT DES AVANTAGES FISCAUX AU LOGEMENT LOCATIF (EN %)**

	Insuffisant	Peu suffisant	Assez suffisant	Très suffisant	Total
Agadir	32,4	27,0	13,5	27,0	100,0
Fès	13,2	15,8	60,5	10,5	100,0
Oujda		100,0			100,0
Meknès	60,0	20,0	12,0	8,0	100,0
Marrakech	25,0		75,0		100,0
Safi	33,3		66,7		100,0
Casablanca	61,1	20,8	13,9	4,2	100,0
Settat		6,3	43,8	50,0	100,0
Béni Mellal	87,5		12,5		100,0
Tanger	59,5	40,5			100,0
Kénitra	25,0		62,5	12,5	100,0
Rabat-Salé-Témara	15,2	1,5	80,3	3,0	100,0
Total	37,8	17,1	35,6	9,5	100,0

Enfin les bailleurs se sont exprimés lors de l'enquête pour un dispositif incitatif dépassant les simples mesures de simplification des procédures fiscales ou la réduction des taux d'imposition. Ils sont plus favorables à la suppression de certains impôts.

Ainsi, l'enquête a permis de constater que s'agissant des trois types de mesures incitatives, les avis des bailleurs sont similaires : 70% des personnes enquêtées sont pour la suppression de certains impôts, 61,5% sont favorables tant pour la réduction des taux d'imposition que pour la simplification des procédures fiscales et formalités déclaratives.

TABLEAU N°46 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES MESURES INCITATIVES NECESSAIRES D'INTRODUIRE POUR AMELIORER LE SYSTEME (EN %)

	Réduction des taux d'imposition	Suppression de certains impôts	Simplification des procédures en formalités déclaratives	Autres amélioration du système actuel
Agadir	18,2	72,7		9,1
Fès	35,5	87,1	48,4	
Oujda				
Meknès	100,0	10,0	85,0	
Marrakech	50,0	100,0	50,0	
Safi		100,0		
Casablanca	47,8	60,9	84,8	
Settat	33,3	83,3	16,7	
Béni Mellal	85,7	14,3	14,3	
Tanger	100,0	100,0	89,2	5,4
Kénitra	33,3	66,7		33,3
Rabat-Salé	50,0	100,0		
Total	61,5	70,7	61,5	2,3

2.1.3 Recommandations relatives au cadre incitatif appliqué aux opérations de location

Le problème du logement au Maroc ne peut être réglé en optant seulement pour l'accession à la propriété.

Le locatif doit constituer une solution alternative pour l'accès à la propriété. Or, il se trouve que la diminution progressive du montant des investissements locatifs (organismes que personnes physiques) est de plus en plus notoire. Ce qui ne manque pas d'accroître les tensions sur un marché du locatif déjà tendu.

Face à cette situation, il est nécessaire de mobiliser fortement les investissements locatifs. Cette mobilisation passe nécessairement par le registre de l'incitation : louer un logement à des personnes à revenu modeste suppose un bailleur, un propriétaire ou un acquéreur potentiel de fortes incitations et une sécurisation de son revenu locatif.

A cet égard, les pouvoirs publics sont appelés à mettre en place les mécanismes de promotion du locatif tant sur les plans juridique, fiscal que financier. Ils doivent s'engager dans une politique incitative et « volontariste » permettant un taux de rendement des investissements suffisamment élevé.

Certes, un avantage fiscal, aussi attractif soit-il, n'est pas une raison suffisante pour investir dans l'immobilier. C'est une raison supplémentaire, celle qui vient en dernier.

Auparavant, il faut s'assurer de la pertinence de l'investissement que l'on envisage de faire : l'existence d'une demande locative forte et solvable dans la ville où se situe le bien, son emplacement, la qualité de sa construction, le rendement offert par le loyer, etc.

Les pouvoirs publics doivent-ils alors opter pour une action plus globale sur le marché du locatif, consistant, à la fois à accroître la capacité des ménages à louer un logement de qualité par les aides à la personne et par la mise en œuvre d'un système d'encouragements fiscaux du secteur privé ?

S'agissant des avantages fiscaux, toutes les propositions pouvant être proposées ne peuvent recevoir application que dans le moyen terme tellement les contraintes budgétaires et sociales sont aujourd'hui considérables. Les dépenses fiscales consenties par l'Etat pour le secteur immobilier n'ont pas été concluantes et ne se sont pas soldées par des résultats probants. Aussi, est-il que toute incitation fiscale ne peut être dans l'immédiat à l'ordre du jour.

En revanche, s'agissant d'un système d'aide, des propositions destinées à relancer la demande locative est non seulement pertinente mais son application dans le court terme présente une grande opportunité.

ORIENTATION 1 : METTRE EN PLACE A MOYEN TERME UN VERITABLE CADRE FISCAL INCITATIF BASE SUR DES PRINCIPES DIRECTEURS, DES OBJECTIFS ET DES MESURES DE RELANCE DE L'HABITAT LOCATIF SOCIAL

Ø Des principes directeurs d'un nouveau cadre fiscal incitatif au logement locatif social :

- Le cadre incitatif proposé est orienté vers la relance du développement de l'offre locative, même si cette dernière n'a pas tendance à l'essoufflement, elle s'imposera à l'avenir pour satisfaire les besoins croissants. Il vise à réduire considérablement le coût de l'investissement et à doper le rendement par l'économie d'impôt sur les revenus de la location.**
- C'est un cadre ciblé : il vise la location sociale par les bailleurs. Le bénéfice des incitations fiscales que comporte ce cadre est destiné aux ménages à revenu modeste et des logements bon marché.**

- Ce cadre incitatif doit être certes bien estimé pour mieux refléter les réalités économiques immobilières et inciter les investisseurs à se tourner vers les investissements locatifs du fait notamment des taux de rentabilité insuffisants³¹.
- Les mesures incitatives contenues dans ce cadre ne se justifient que si elles concilient entre, d'une part, la nécessité pour les investisseurs potentiels de n'investir qu'à coût moindre et à rentabilité du capital investi assurée ; et d'autre part, l'impératif pour les pouvoirs publics que ces mesures ne se traduisent nullement par une réduction permanente de recettes fiscales.

Autrement dit, les mesures incitatives d'ordre fiscal à adopter doivent obéir au principe de la recherche de l'élargissement de la base imposable moyennant l'augmentation de l'offre, ce qui permettra aux pouvoirs publics de réaliser des recettes du moins égales sinon plus importantes que celles qu'ils concèdent pour assurer la relance de l'activité.

Ø Des objectifs du nouveau cadre fiscal incitatif au logement locatif social :

Ces objectifs concernant tout aussi bien les offreurs que les demandeurs de logements locatifs. Ils peuvent se traduire également par des retombées positives en faveur de l'Etat tant au plan financier, économique que social.

v Les objectifs relatifs aux offreurs de logements locatifs :

Les propositions pouvant être émises au profit des offreurs doivent viser les objectifs suivants :

- Accroître le nombre des investisseurs promoteurs des logements locatifs et assurer progressivement l'accroissement de l'offre de l'habitat locatif de type social ;
- Stimuler l'investissement dans les logements locatifs sociaux, grâce à l'amélioration du taux de rentabilité du logement locatif qu'il est susceptible de générer ;
- Faire baisser la pression fiscale sur le coût de production moyen d'un logement locatif social ;
- Inciter le transfert de l'épargne vers l'investissement dans la production et assurer plus une couverture des besoins de financement des investisseurs des logements locatifs, surtout en cours de construction.

v Les objectifs relatifs aux demandeurs de logements locatifs :

Les objectifs visés concernent aussi les locataires. Il s'agit par le biais des mesures pouvant être préconisées de :

³¹ Notons qu'un bien immeuble s'amortit à hauteur de 2% ou 3% par an de sa valeur.

- Bénéficier d'une éventuelle redynamisation de la promotion de l'habitat locatif à prix modéré ou à prix raisonnable et maîtrisé ;
- Profiter de la multiplication du nombre de logements « sociaux » locatifs et de ce fait, de la résolution d'une partie du déficit en location, surtout pour les ménages à revenu limité ;
- Améliorer les conditions de logement des ménages à faible revenu.

v Les objectifs relatifs à l'Etat :

Les objectifs concernant des offreurs et des demandeurs doivent être en concordance avec ceux définis au profit de l'Etat.

Ces objectifs peuvent avoir des retombées positives sur l'Etat :

È *Sur le plan financier, il s'agit de :*

- Assurer les rentrées fiscales de l'Etat à travers l'accroissement progressif des investissements dans les projets de logements locatifs ;
- Décourager progressivement la location informelle et arrêter la progression de la location dite sans contrat ;
- Elargir en conséquence l'assiette fiscale de l'Etat à moyen et long terme.

È *Sur le plan socio-économique :*

Ces objectifs peuvent se traduire par des retombées à caractère socio-économique :

- Créer plus d'emplois par le biais de l'investissement des logements locatifs ;
- Limiter et lutter contre la multiplication des différentes formes de l'habitat insalubre ;
- Contribuer à la résorption du déficit en logement social et en hébergement des étudiants, et répondre en partie au déséquilibre existant entre l'offre et la demande dans ce type de logement ;
- Encourager le secteur privé à réaliser des opérations de constructions de cités, résidences et campus universitaires ;
- Arrêter la location sans contrat et inciter à la conclusion des contrats écrits de location.

Ø Des mesures de relance du marché du locatif :

Ces mesures visent à stimuler le marché du locatif. Certaines de ces mesures sont orientées sur l'offre d'autres sur la demande locative. Elles diffèrent des mesures précédemment proposées dans le cadre de l'étude relative à la redynamisation de l'habitat locatif (voir tableau ci-joint).

- **Les mesures incitatives en faveur de la demande de logements locatifs :**

Ces mesures peuvent profiter de manière directe à une proportion des ménages à revenu modeste ciblée, constituée essentiellement de locataire qui ne peut pas accéder au statut du propriétaire et que le locatif reste pour elle l'unique solution. Ces incitations peuvent se présenter sous forme d'exonérations d'impôts et visent à alléger le prix du loyer et donc faciliter l'accès au logement social locatif.

- **Les mesures en faveur de l'offre de logements locatifs :**

Les mesures pouvant être préconisées et soumises à l'étude visent à profiter de manière directe, soit aux petits, moyens et grands investisseurs immobiliers. Elles sont orientées sur la production des logements locatifs, elles peuvent concerner divers catégories d'habitats locatifs, les cités résidences et campus universitaires.

Ces mesures incitatives peuvent être également conçues pour assurer un encouragement aux promoteurs à mettre leurs logements à la disposition des locataires. Ces mesures peuvent porter sur la révision des taux des principaux impôts et taxes centraux et locaux existants. Elles peuvent se présenter également sous forme d'exonérations accordées aux petits moyens et/ou grands promoteurs locataires.

Le cadre fiscal incitatif proposé ci-après comporte une panoplie de mesures en faveur de l'habitat locatif qui recourent à des techniques de type déductions d'impôts, exonérations d'impôt sur les loyers, report du déficit foncier, régime micro-foncier et amortissement fiscal.

Tableau récapitulatif de l'impact sur la rentabilité du locatif des mesures incitatives d'ordre fiscal proposées dans le cadre de l'étude relative à la dynamisation de l'habitat locatif

N°	Nature et type de mesures proposées	Rentabilité actuelle avant application de mesures incitatives proposées	Rentabilité après application des mesures incitatives proposées	Variations
1	Elargir les avantages de l'article 19 de la L.F 1999-2000 aux programmes de construction de logements locatifs à caractère social de 500 unités à réaliser dans un délai de 5 ans dans le cadre d'une convention entre les promoteurs immobiliers et les pouvoirs publics.	– Le rendement annuel net du logement locatif est aujourd'hui de l'ordre de 4,7%	– Le rendement à l'issue de l'application des mesures d'encouragement passerait à 4,6%	– Soit une variation relative de 12,2%
2	Faire bénéficier de l'exonération totale les promoteurs de nouveaux grands programmes locatifs sociaux de l'IS ou de l'IGR pendant les cinq premières années et une réduction de 50% de ces mêmes impôts pour les cinq années suivantes dans le cadre d'une convention entre les promoteurs immobilières et les pouvoirs publics.	– Le rendement annuel net du logement locatif est aujourd'hui de l'ordre de 3,6%	– Ce rendement passerait une fois les mesures d'encouragement appliquées, à un taux de 3,8%. La première année de production de logements locatifs sociaux.	– Soit une variation relative de 5,6%
3	Faire bénéficier le logement social locatif du droit au remboursement de la TVA aux promoteurs concernés.	– Le rendement net du logement locatif est aujourd'hui de l'ordre de 3,6%	– Le rendement après application des mesures d'encouragement proposées serait de 3,7%	– Soit une variation relative de 2,8%
4	Faire bénéficier les promoteurs de logements locatifs de moyen et haut standing de l'exonération simple de la TVA (exonération sans droit à déduction), autrement dit dispenser les promoteurs immobiliers réalisant des programmes locatifs de paiement de la TVA résiduelle.	– <u>Pour le locatif de standing moyen :</u> § Le rendement annuel net du logement est aujourd'hui de 4,4% – <u>Pour le locatif de haut standing :</u> § Le rendement annuel net du logement locatif est aujourd'hui de l'ordre de 3,7%	– <u>Pour le locatif de standing moyen :</u> § Le rendement après application des mesures passerait à un taux de 4,5% – <u>Pour le locatif de haut standing :</u> § Avec les mesures d'encouragement, ce taux passerait à 4,0%	– Soit une variation relative de 2,3% – Soit une variation de 2,3%
5	Elargir les avantages de l'article 19 de la loi de finances 1999-2000 aux grands projets de construction de logement locatif social à réaliser dans un délai de 8 ans, dans le cadre d'une convention entre les promoteurs immobiliers et les pouvoirs.	– Le rendement annuel net du logement locatif est aujourd'hui de l'ordre de 3,7%	– Avec les mesures d'encouragement, ce taux passerait à 4,0%	– Soit une variation relative de 8,1%

N°	Nature et type de mesures proposées	Rentabilité actuelle avant application de mesures incitatives proposées	Rentabilité après application des mesures incitatives proposées	Variations
6	<p>Extension du système d'aides fiscales aux moyens projets de construction des cités, résidences et campus universitaires.</p> <p>Ramener le nombre de lits à construire par les promoteurs des programmes des cités, résidences et campus universitaires de 1000 à 500, à réaliser dans un délai de 5 ans au lieu de 3 ans fixés par la loi de finances 2001.</p>		<p>– Avec les mesures d'encouragement, le rendement annuel net du logement locatif des cités, résidences et campus universitaires serait de l'ordre de 5,5%</p>	
7	<p>Faire bénéficier les promoteurs de nouveaux logements locatifs, n'ayant pas bénéficié de mesures incitatives relatives à l'investissement dans les logements destinés à la location, de l'exonération de l'IS ou de l'IGR pendant cinq ans à compter de la date de mise en location des logements concernés avec une réduction de 50% de l'impôt pour les cinq années suivantes</p>	<p>– Le rendement annuel du logement</p>	<p>– Enregistrera durant la 1ère année de l'application de cette mesure, un taux de l'ordre de 4,9%, 6,3% et 7,9% respectivement pour le logement locatif social, le standing moyen et le haut standing</p> <p>– L'introduction des exonérations de la proposition permettra l'amélioration de la rentabilité de ces projets durant la première année de 16,7%, 28,6% et 33,9% respectivement par logement locatif social, standing moyen et haut standing, par rapport à la même situation dans ces exonérations et par conséquent entraînera l'accroissement du nombre des locataires dans ce type de projet.</p>	

Proposition 1.1 : Mesure de réduction d'impôts en faveur des investissements locatifs

Pour encourager ce type d'investissement, il est proposé de prendre en considération la technique fiscale de la réduction d'impôt pour les investissements locatifs de droit commun. Il s'agit d'accorder à un investisseur immobilier une réduction d'impôt s'il s'engage à donner en location à titre de résidence principale et pour une période déterminée les locaux qu'il a acquis ou fait construire.

Ø Champ d'application de la réduction d'impôt :

- Les investissements pouvant être concernés par un régime de réduction d'impôt peuvent être de nature directe ou indirecte.

Les investissements directs dans la construction ou l'acquisition d'immeubles locatifs sont :

- ◊ Les logements neufs acquis ;
- ◊ Les opérations de reconstruction et de surévaluation qui ne sont pas de simple extension d'une unité d'habitation existante ;
- ◊ Les logements issus de la réhabilitation d'un ancien immeuble d'habitation (vétuste) ou de la transformation de locaux antérieurement affectés à un usage autre que l'habitation, considérée finalement comme une opération de construction et destinés à la location nue.

Les investissements indirects dans la construction ou l'acquisition d'immeubles locatifs sont :

- ◊ La réalisation de souscription de parts de sociétés immobilières. Ces souscriptions sont alors affectées à la construction ou à l'acquisition de logements destinés à la location.
- Les personnes concernées sont des personnes physiques ayant la qualité de bailleurs lorsqu'il s'agit d'investissements directs, des associés d'une société qui sont des propriétaires.

Ø Régime de réduction d'impôt :

- Le régime de réduction d'impôt pouvant servir d'illustration pour tirer un modèle ou un système à proposer :

Le prix du logement ou le coût de la construction doit être retenu comme base avec des seuils limites à fixer. Il s'agit du prix global (frais, droits, TVA).

La réduction d'impôt peut être égale à un certain pourcentage (à déterminer) du montant de l'investissement éventuellement plafonné ou à un maximum (c'est-à-dire les seuils limites selon le cas).

Ø Modalités d'application de la réduction d'impôt :

Il est proposé que la base de la réduction soit chaque année d'un certain pourcentage du prix de revient de l'acquisition ou de la construction de l'immeuble.

Elle joue pour l'année d'acquisition et les années suivantes (4 années suivantes) ou, s'il y a construction, pour l'année d'achèvement et les années suivantes³².

En s'inspirant de ce modèle, il est possible d'envisager une proposition de réduction d'impôt consistant en ce qui suit :

- Un pourcentage du prix d'acquisition pour les investissements réalisés dans l'immobilier **locatif neuf** ;
- La réduction doit être limitée dans le temps (à déterminer) ;
- La réduction doit être plafonnée à x dh/m² (à déterminer) et étalée sur un nombre d'années (à déterminer) ;
- La réduction requiert un engagement de location pendant une durée minimale (5 ans par exemple) ;
- Un pourcentage du prix d'acquisition pour les investisseurs réalisé dans l'immobilier **locatif ancien** sous réserve de location du logement acquis pendant un nombre d'années (10 ans par exemple). Cette réduction peut être étalée sur quelques années (5 ans par exemple).

Ø Conditions d'application de la réduction d'impôt :

- Il s'agit des investissements dans les logements neufs destinés à la location :
Le contribuable doit avoir fait construire lui-même un logement ou avoir acquis un logement neuf. Cette acquisition peut porter sur un immeuble achevé ou faire l'objet d'une vente d'immeubles à construire. Notons par ailleurs que peut être assimilée à une telle construction la souscription en numéraire ou capital de sociétés dont l'objet est la construction d'immeubles.
- Il s'agit de logements qui sont non meublés, à usage de résidence pour le locataire, et ce pour une durée donnée (ex. 5 ans ou plus). Cette mise en location doit avoir lieu dans les premiers mois (6 mois) de l'achèvement ou de l'acquisition.

³² En France, d'après le nouveau régime prévu par la loi du 21 juillet 2003 :

La base de la réduction d'impôt est de 1750€/m² habitable avec indexation annuelle sur coût de la construction.

Elle est valable pour tous les investissements immobiliers. La base de la réduction est encore de 20% des paiements effectués au 31 décembre de l'année de la naissance du droit à déduction avec une retenue à la source de 25% (et 25% pour le logement affecté à l'habitation principale ; 40% sur le secteur locatif libre et 50% pour le secteur intermédiaire). La réduction d'impôt est encore étalée sur 5 ans (10 ans pour le logement qui est construit ou acquis pour son habitation principale).

Cette réduction d'impôt est étendue aux travaux de réhabilitation de logements achevés depuis plus de 40 ans affectés par le contribuable à son habitation principale ou donnés en location nue pendant 5 ans à titre d'habitation principale.

Proposition 1.2 : Mesure d'exonération d'impôts sur les loyers

Ces exonérations d'impôt sur les loyers peuvent être ciblées et concernent les catégories de locations suivantes :

- Locations de logements nus consenties à des personnes à revenu modeste ;
- Locations de logements vacants de caractère social.

Ø Locations de logements nus consenties à des personnes ayant des revenus modestes : Il s'agit d'encourager la mise en location par des personnes physiques, de certains logements au profit de bénéficiaires ayant des revenus modestes. A cette fin, les loyers perçus, qui auraient dû normalement être imposés dans la catégorie des revenus fonciers, en sont exonérés. Ce régime de caractère dérogatoire doit être enfermé dans des règles strictes. Il s'agit de forger des conditions d'application du régime d'exonération d'impôt.

- **Au plan des personnes pouvant bénéficier de l'exonération d'impôt** : Etant dans la catégorie des revenus fonciers, seuls les bailleurs personnes physiques peuvent bénéficier de l'avantage fiscal. Bien entendu, les sociétés propriétaires d'immeubles permettent à leurs associés personnes physiques d'être également exonérés d'impôt, à la condition de ne pas opter (ou être soumis) pour l'impôt sur les sociétés.

- **Au plan de la qualité des locataires** : Il s'agit de locataires de type salariés ou employés à revenu minimum, étudiants, (organisme sans but lucratif agréé qui mettra un logement à la disposition de personnes à revenu modeste, le cas peut se poser.

- **Au plan de la nature des logements** : Un même bailleur peut bénéficier du régime d'exonération pour plusieurs logements, sans limitation de nombre. Il s'agit de logements ayant des caractéristiques minimales (un texte peut à cet effet fixer les normes) et dont le loyer ne doit pas excéder un montant donné (à fixer un seuil par m² habitable) par zone ou par région. Les prix peuvent bien entendu être révisables.

- **Au plan des modalités d'exonération** : Il s'agit de locations de logements nus et l'exonération court pour une durée limitée³³.

Ø Locations de logements vacants de caractère social :

Dans le cadre de la limitation des vacances locatives, une proposition peut être étudiée. Il s'agit de prévoir une exonération de revenus fonciers pendant une durée donnée (2, 3, 4 ou 5 ans) selon les régions ou les zones pour les propriétaires de logements vacants depuis quelques années (plus de 2 ans par exemple) et qui les mettraient en location.

- A cet égard, le logement en question doit correspondre aux normes minimales de confort (surface habitable, poste d'eau potable, etc., ...).
- Il doit être vacant depuis quelques années (durée à proposer par exemple, 2 ans). Notons que la vacance d'un logement suppose une inoccupation effective à quelques titres que ce soit (l'absence d'occupation peut être démontrée en fournissant des factures d'électricité ou d'eau constatant l'absence de consommations, ...).
- En outre, il peut être proposé que le propriétaire s'engage à affecter le logement à la location non meublée pendant une durée donnée (exemple 8, 9 ou 10 ans) à usage d'habitation principale du locataire. Il n'est pas nécessaire que ce soit le même locataire pendant toute cette période.
- Il peut être proposé que le prix de la location soit inférieur à certains plafonds à fixer ; notamment des montants annuels par mètre carré, par zone ou par région.
- Enfin, il peut être proposé que les ressources du locataire soient également inférieures à certains plafonds (à fixer par catégories de locataires).

³³ En France, selon la loi, « les produits de la location sont exonérés pendant les trois premières années de location » et le délai court de date en date.

A chaque nouveau locataire peut prendre naissance une nouvelle exonération de trois ans, si les conditions précitées sont remplies (Instr. Préc., §19).

L'Administration précise encore que les charges « ne sont pas imputables sur les revenus fonciers tirés éventuellement d'autres immeubles ». Et elle ajoute « qu'au cours de la période d'exonération, le propriétaire ne peut constater un déficit au titre du logement dont les produits sont exonérés ». Effectivement, si les produits ne figurent pas dans les revenus fonciers, les charges liées à ces produits n'y figurent pas non plus.

Quant aux déficits antérieurs à la période d'exonération, s'ils ne peuvent pas s'imputer sur les revenus fonciers des cinq années suivantes, parce que le bailleur n'a pas mis en location d'autres locaux, ils ne s'imputeront qu'une fois la période d'exonération terminée, et dans la limite globale des cinq ans précités, soit, par conséquent sur les deux années restantes.

Des obligations matérielles doivent être remplies. Le bailleur fournira en annexe à sa déclaration de revenus et à destination du service des impôts, une note sur la nature du logement (mais il suffit d'une simple déclaration sur l'honneur que les conditions minimales sont remplies), une copie du contrat de location.

- Par ailleurs, ce régime d'exonération peut être étendu aux locataires de logements vacants (qui n'ont pas le caractère social). Cependant, les conditions d'application peuvent être différentes³⁴.

Proposition 1.3 : Mesure d'imputation du déficit foncier

Les revenus provenant de la location d'un immeuble bâti, et appartenant à une personne physique à titre privé, forment une partie de ses revenus imposables.

Si les recettes³⁵ que procure ce patrimoine immobilier du contribuable ne couvrent pas les dépenses engagées³⁶, le contribuable crée alors un déficit foncier : le contribuable perd plus qu'il ne gagne.

La compensation de ce déficit se fera sur le revenu global du contribuable, d'abord sur le revenu global de l'année en cours, puis sur celui des années suivantes. Ainsi, ce déficit viendra alléger l'impôt sur le revenu que supporte le contribuable³⁷.

Autrement dit, le report intégral des déficits sur le revenu global joue en général sur une année d'imposition, mais pour les contribuables payant beaucoup d'impôt sur le revenu, il revient à se faire rembourser une bonne partie de l'investissement lorsque celui-ci comporte une proportion importante de travaux. Notons aussi que le report intégral du déficit peut être limité à un montant donné³⁸.

³⁴ Citons le cas français :

L'article 15 quater (créé par la loi de finances pour 1993, art.91) a prévu une exonération de revenus fonciers pendant deux ans pour les propriétaires de logements vacants depuis plus d'un an.

Ce régime est prorogé par la loi de finances pour 1995 (art.11) et la loi de finances pour 1996 (art.77).

Les conditions suivantes doivent être respectées :

- 1) A la différence du régime de l'article 15 ter, le texte est applicable dans toutes les communes ;
- 2) Le logement doit correspondre aux normes minima de confort, qui sont celles prévues dans le régime de l'article 15 ter ;
- 3) Le logement doit être vacant depuis plus d'un an au 31 décembre 1995 ;
- 4) La location prend effet avant le 31 décembre 1996 (4) ;
- 5) Le propriétaire s'engage à affecter le logement à la location non meublée pendant six ans (et non neuf ans comme dans le régime de l'article 15 ter) à usage d'habitation principale du locataire. Le changement de locataire demeure comme précédemment possible ;
- 6) On soulignera qu'il n'est exigé aucune condition de loyer ni de ressources pour le locataire.

³⁵ Notons que les recettes imposables sont les loyers, les recettes exceptionnelles (droits d'entrée, pas de porte, dépôt de garantie versée par le locataire).

³⁶ Les dépenses incombant au propriétaire et réglées par le locataire : taxe urbaine, réparations autres que celles que le locataire est tenu de régler. Ces dépenses incombant au locataire concernent la consommation d'eau, la taxe d'édilité. Signalons que si le propriétaire les paie en lieu et place pour le premier. Si le locataire les assume volontairement sans y être contraint par le bail, elles ne constituent pas un revenu pour le propriétaire, et ne sont donc pas déductibles de ses impôts.

³⁷ Pour bénéficier de l'imputation du déficit foncier, il faut que le propriétaire s'engage à louer l'immeuble pendant au moins 3 ans, c'est-à-dire jusqu'au 31 décembre de la 3^{ème} année de location. Pour certains régimes spéciaux, comme l'immobilier Robien, cette durée est beaucoup plus longue.

Ce déficit foncier est limité à 10.700 Dh par an et par foyer fiscal, sans limitation du nombre d'immeubles possédés, directement ou au travers d'une SCI transparente.

³⁸ En France, le montant est de 10.700€.

Proposition 1.4 : Mesure de renforcement du micro-foncier ou de la déduction forfaitaire

Ø Il s'agit d'accorder, en cas de location d'un logement ancien, le bénéfice d'un relèvement de la déduction forfaitaire. Le contribuable doit appliquer au montant de ses loyers une déduction forfaitaire de x % (à déterminer) pendant toute la période de location.

Cette déduction forfaitaire majorée est applicable sous conditions :

- Le logement est à usage d'habitation principale ;
- Le contribuable doit louer celui-ci pendant une période dépassant un nombre d'années (5 ans au moins par exemple) ;
- Le contribuable doit louer le logement à un locataire dont les revenus lors de l'entrée dans les lieux sont inférieurs à des plafonds (ces plafonds sont à fixer...) ;
- Le loyer doit être inférieur à un plafond (à déterminer).

Ø Il s'agit aussi d'accorder en cas de location d'un habitat neuf ou ancien, le bénéfice de la déduction des charges. Le contribuable peut déduire de ses revenus fonciers imposables les charges de propriété suivantes :

- Les frais de gérance et de rémunération des concierges ;
- Les taxes sur les propriétés bâties ;
- Les primes d'assurance garantissant le risque de loyers impayés ;
- Les intérêts d'emprunts contractés pour acquérir l'immeuble ou réaliser les travaux ;
- Les dépenses de travaux : entretien, réparations (toiture, remplacement de chaudière, ...), amélioration (isolation, renforcement de la sécurité, installation d'un ascenseur, ...) ³⁹.

Le calcul de la déduction forfaitaire est obtenu de la manière suivante :

- Addition de toutes les recettes ;
- Calcul des dépenses : on additionne toutes les dépenses engagées à l'exception des dépenses à la charge du locataire, même quand elles sont réglées par le propriétaire ;
- Soustraction Recettes – Dépenses.

³⁹ Notons qu'en France si l'ensemble de ces charges (y compris l'amortissement pour un logement neuf) est supérieur au loyer, on constate un déficit foncier. Ce déficit est imputable sur le revenu global imposable dans la limite de 10.700€ et pour la partie qui ne provient pas des intérêts d'emprunt. La fraction du déficit qui est supérieure à 10.700€ ou qui a pour origine des intérêts d'emprunt vient en diminution des revenus fonciers positifs imposables des années ultérieures, dans un délai de 10 ans.

Proposition 1.5 : Mesure relative à l'adoption de l'amortissement fiscal

L'amortissement **au sens fiscal**⁴⁰ permet de déduire dès la première année et sur une période donnée, une proportion plus ou moins forte de l'investissement réalisé des impôts à payer. La charge que représente cet investissement viendra réduire l'assiette des revenus imposables du propriétaire bailleur⁴¹.

Ø Tel que défini, cet amortissement fiscal a plusieurs vertus : il relance le marché du locatif par une offre abondante dont bénéficiera le locataire, il permet d'encourager la construction de logements neufs destinés à la location et étoffer le parc locatif⁴². Les particuliers qui achètent pour louer peuvent littéralement doper le marché immobilier. Cette incitation fiscale peut motiver aussi les ventes des promoteurs.

Aussi et pour parvenir à encourager la construction de logements locatifs, il est proposé d'accorder aux investisseurs qui le choisissent un avantage fiscal. Cet avantage n'est pas proprement parler une réduction d'impôt, même s'il se traduit par une économie fiscale. Le principe du dispositif consiste à autoriser le propriétaire à amortir le bien. Cet amortissement s'ajoute aux autres charges dont la déduction est permise : les intérêts d'emprunt, la déduction forfaitaire,...

Pour peu que le loyer ne fasse couvrir les intérêts d'emprunt, l'ensemble des autres charges génère un déficit foncier. Si le contribuable ne possède pas d'autres biens en location ou ne dégage pas de bénéfice foncier, il impute ce déficit sur son revenu global dans une limite donnée par an.

En diminuant son revenu imposable d'une telle somme, le contribuable réalise bien sûr une économie d'impôt. Celle-ci est d'autant plus élevée que le taux marginal d'imposition du contribuable est élevé.

Ainsi, un contribuable peu fiscalisé se situant dans les tranches inférieures du barème de l'impôt sur le revenu a peu à gagner.

En revanche, la tranche la plus élevée du barème diminuant le revenu imposable d'un montant limité donné, permet de réaliser une économie d'impôt.

⁴⁰ Au sens économique, l'amortissement est le remplacement du capital utilisé physiquement, déprécié.

Pour cela, une entreprise prélèvera sur ses ressources une certaine somme d'argent.

Dans le cadre d'un placement immobilier, ce sera l'étalement d'une charge jusqu'à sa disparition, le remboursement d'un emprunt par annuité. Ainsi, un investisseur qui emprunterait 100 000 dh sur 10 ans, remboursement 10 000 dh tous les ans. Lorsqu'on parle d'amortissement, il s'agit du montant de l'annuité de 10 000 dh.

L'emprunteur reconstituera progressivement le capital emprunté de 100 000 dh.

⁴¹ Dans le cas du dispositif Robien (aide fiscale Robien), le contribuable peut déduire de ses impôts 8% du prix d'acquisition du logement tous les ans pendant 5 ans, puis 2,5% par an les 4 années suivantes, et enfin 2,5% par an pendant deux fois trois ans.

Au bout de 15 ans, un contribuable peut donc amortir jusqu'à 65% du coût d'acquisition du bien concerné, soit 65% de (prix de) son investissement.

Les déficits fonciers liés à cet investissement sont imputables sur vos revenus fonciers à hauteur de 10.700 dh. Le solde et les intérêts d'emprunt sont reportables sur les revenus fonciers des 10 années suivantes.

⁴² Notons que dans certains pays, l'expérience a bien montré que l'amortissement fiscal permet d'encourager le plus grand nombre d'investisseurs à investir dans le logement locatif afin de détendre le marché locatif dans les zones les plus critiques, c'est-à-dire celles où les logements à louer sont plus rares et plus chers.

En somme l'amortissement permet d'assurer aux bailleurs une rentabilité économique de leur patrimoine. Il permet aux bailleurs de réaliser une économie d'impôt (il s'agit d'une économie d'impôt annuelle générée par l'imputation du déficit foncier sur le revenu global et calculée en multipliant le montant de ce déficit par le taux marginal d'imposition du contribuable). Autrement dit, l'amortissement permet de créer des déficits fonciers qui viendront s'imputer sur le revenu global du bailleur et donc diminueront son imposition.

Ø Partant de ces avantages, les conditions ci-après doivent être respectées pour bénéficier du dispositif d'amortissement :

- Les conditions portant d'abord sur l'investissement :
 - * Un logement neuf ;
 - * Une maison à construire ;
 - * Un local ancien à transformer en habitation ;
 - * Un logement vétuste à réhabiliter complètement
 - * Une location non meublée pendant neuf ans.
- Les conditions concernant les modalités de location :
 - * Calcul du loyer en fonction de la surface du bien et de la durée de la location.

– Les obligations du contribuable et leurs sanctions :

- Le bénéfice de l'amortissement est un choix ouvert au contribuable s'il remplit toutes les conditions. Cette option est à déclarer formellement au moment de la première déclaration des revenus suivant l'achèvement du bien. Elle est donc définitive.
- Le contribuable ne peut donc pas abandonner le dispositif pendant un certain nombre d'années (exemple : les neuf premières années), sauf à subir un redressement d'impôt depuis le début. La même sanction le guette s'il cesse de remplir les conditions de location ou de loyer avant le terme de son engagement.
- En plus de la déclaration d'option et de l'engagement de conserver le bien pendant un nombre d'années (au moins neuf ans), le contribuable doit joindre plusieurs documents dont une copie du bail et un tableau d'amortissement⁴³.

⁴³ Pour plus de détails sur les expériences en matière d'amortissement fiscal des investissements locatifs voir les tableaux récapitulatifs ci-après et les annexes du présent rapport, notamment les annexes n°....

Tableau n°47 : Récapitulatif des conditions pour bénéficier de l'amortissement fiscal

Conditions liées au principe d'imposition	Conditions relatives à l'investissement (les biens)	Conditions relatives à l'investisseur
<ul style="list-style-type: none"> ♦ Les revenus des locations doivent être rangés dans la catégorie des revenus fonciers : il s'agit donc de locations d'immeubles nus. ♦ Les personnes pouvant bénéficier du régime sont celles qui sont en droit de percevoir des revenus fonciers lorsqu'elles mettent leur immeuble en location : <ul style="list-style-type: none"> § Ce sont des personnes physiques, les SCI de gestion non soumises à l'IS. § Les personnes physiques ou les sociétés assimilées doivent être propriétaires de leur logement. ♦ Les biens immobiliers loués sont à usage d'habitation. ♦ Les normes d'habitabilité doivent être respectées. ♦ Les investissements dans les logements neufs : <ul style="list-style-type: none"> § Acquisition de logements neufs ou en état futur d'achèvement ; § Construction de logements ; § Acquisition de logements non décents qui font l'objet de travaux de réhabilitation permettant de les rapprocher le plus possible des logements neufs. ♦ La qualité de locataire est obligatoire. Il est une personne physique. ♦ Le locataire doit occuper le logement en tant qu'habitation principale, c'est une location continue d'une durée donnée (ex 9 ans en France) et peut être prorogé deux fois (ou plus). 	<p>Les immeubles susceptibles d'amortissement :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Les biens concernés : <ul style="list-style-type: none"> • Les biens retenus : Sont visés par la loi Robien : <ul style="list-style-type: none"> * Tous les logements acquis neufs ou sur plans ou encore en l'état futur d'achèvement ; * Les acquisitions effectuées sur un plan ; * Les logements issus de la transformation de locaux affectés à un autre usage que l'habitation ; * Les logements anciens vétustes, c'est-à-dire ne répondant pas aux critères du logement décent, acquis en vue d'être réhabilités ou encore des logements acquis après réhabilitation équivalente à une reconstruction « réhabilitation lourde »⁴⁴. L'amortissement fiscal porte sur le coût d'acquisition et sur celui des travaux. • Les biens exclus : Sont d'abord exclus du champ d'application de la loi Robien les logements anciens ne nécessitant pas de travaux importants de réhabilitation, et qui font l'objet d'un engagement de location sous certaines conditions de loyers et de ressource des locataires. 	<p>Les personnes pouvant bénéficier du régime sont celles qui sont en droit de percevoir des revenus fonciers lorsqu'elles mettent leurs immeubles en location :</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Ce sont des personnes physiques au sens fiscal du terme. Ce sont des particuliers, mais à la condition que leurs logements ne soient pas inscrits à l'actif d'une entreprise commerciale individuelle. Ce sont généralement les sociétés civiles immobilières : sociétés de pure gestion, si elles n'ont pas opté pour l'impôt sur les sociétés et que leurs associés sont des particuliers ; b) Ces personnes physiques ou les sociétés assimilées doivent être propriétaires de leurs logements.

⁴⁴ Un bien ancien transformé ou réhabilité :

L'amortissement d'un bien ancien est possible dans deux cas distincts, à ne pas confondre entre eux :

- La transformation d'un local d'activité (bureau par exemple) en logement ;
- La remise aux normes de décence d'un local déjà à usage de logement.

Tableau n°48 : Récapitulatif de l'impact sur la rentabilité du locatif des mesures incitatives d'ordre fiscal proposées dans le cadre de l'étude relative à la dynamisation de l'habitat locatif

<div>Descriptif</div> <div>Type de descriptif</div>	Signification du dispositif et champ d'application	Avantages du dispositif	Conditions et engagements
Amortissement «Périssol» (mis en place en 1995 et abrogé en 1999)	<ul style="list-style-type: none"> – Tout particulier peut amortir l'achat d'un logement urbain, destiné à la location si les revenus de la location sont imposés dans les revenus fonciers. – Sont concernés : <ul style="list-style-type: none"> § Les logements acquis entre le 1/1/1996 et le 31/12/1998 : <ul style="list-style-type: none"> ♦ achetés neufs ou sur un plan d'habitation entièrement réhabilités par un promoteur ; ♦ anciennement immeubles de bureaux transformés en immeubles d'habitation ; ♦ neufs achetés par le biais de SCPI ou de SCI. ♦ neufs mis en location par une société de construction-vente. – Les logements : <ul style="list-style-type: none"> § acquis neufs ou en l'état futur d'achèvement ; § considérés comme achevés lorsqu'ils sont habitables. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ce dispositif permet de déduire : <ul style="list-style-type: none"> § 10% du prix d'achat du logement les 4 premières années ; § 2% par an pendant les 20 années suivantes en cas de reconstruction ou d'agrandissement ; soit au total un amortissement sur 80% des dépenses engagés. – L'amortissement est de 10% par an pendant 10 ans pour les travaux d'amélioration – Le taux de la déduction forfaitaire est de 6% (au lieu de 14%). 	<ul style="list-style-type: none"> – Le propriétaire s'engage à louer le logement pendant 9 ans minimum et ce dans les 12 mois suivant l'achèvement des travaux ou l'acquisition. – Le propriétaire doit opter pour l'amortissement lors du dépôt de la déclaration de revenus, l'année d'achèvement des travaux ou l'année de l'acquisition.
Dispositif «Besson» (mis en place en 1999)	<ul style="list-style-type: none"> – Ce système, appelé aussi dispositif du bailleur privé conventionné s'adresse aux propriétaires de logements neufs et anciens destinés à la location. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ce dispositif permet de bénéficier d'un amortissement du prix du logement pour l'achat d'un logement acquis neuf ou en l'état futur d'achèvement. – L'amortissement est de : <ul style="list-style-type: none"> § 8% par an du prix d'achat pendant 5 ans ; § 2,5% par an pendant les 4 années suivantes. 	<ul style="list-style-type: none"> – Pour les logements neufs : <ul style="list-style-type: none"> § Le propriétaire s'engage à louer le logement pendant 9 ans, à titre de résidence principale, à un locataire dont les revenus sont inférieurs aux plafonds fixés. § Le locataire ne peut ni être un ascendant, ni un descendant, ni un membre du foyer fiscal du

		<p>Il peut s'agir d'un logement que le contribuable fait construire, de locaux acquis pour être transformés en logements, de logements qui font l'objet de dépenses de reconstruction, d'agrandissement ou d'amélioration.</p> <ul style="list-style-type: none"> – La mise en location d'un logement ancien permet de bénéficier d'une majoration de la déduction forfaitaire : 25% pendant 6 ans. Ce taux peut être prorogé par période de 3 ans. – Les investisseurs « Besson » peuvent bénéficier du 1% de logement pour leur acquisition à condition de réserver aux organismes gestionnaires du 1% la possibilité de désigner le locataire (salarié des entreprises adhérentes). 	<p>propriétaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pour les logements anciens loués : <ul style="list-style-type: none"> § Le propriétaire s'engage à louer le logement non meublé pendant 6 ans, à titre de résidence principale, à un locataire dont les revenus sont inférieurs aux plafonds de ressources fixés. § L'option doit être exercée lors de la déclaration de revenus de la première année, l'engagement de location doit être joint à la déclaration de revenus.
Amortissement Robien (mis en place en 2003)	<ul style="list-style-type: none"> – Les investissements réalisés pour l'acquisition de logements neufs et la réhabilitation de logements anciens à compter d'Avril 2003 peuvent bénéficier du régime d'amortissement « Robien ». – Sont concernés : <ul style="list-style-type: none"> § L'acquisition de logements neufs ; § Les logements que le contribuable a fait construire ; § L'acquisition de locaux affectés à un autre usage que l'habitation et transformés en logements. § Les logements après travaux de réhabilitation que le vendeur et aussi par l'acquéreur. 	<ul style="list-style-type: none"> – Un régime d'amortissement fiscal accéléré. Il s'agit d'un achat de logement neuf ou assimilé et d'une déduction des revenus fonciers de l'amortissement égal à 8% par an du prix d'acquisition pendant les 5 premières années et égal à 2,5% par an les 4 années suivantes. – 2,5% par an pendant 6 ans et le bénéfice en 15 ans d'un amortissement de 65% du prix d'achat (y compris l'amortissement de certaines dépenses de gros travaux). – Le bénéfice d'une déduction forfaitaire de 6% sur vos loyers imposables pendant la durée d'amortissement. 	<ul style="list-style-type: none"> – L'engagement de louer le logement nu : <ul style="list-style-type: none"> § pendant 9 ans au moins ; § à un locataire qui utilise le logement à usage d'habitation principale ; § les ressources du locataire ne sont pas plafonnées ; § pour un loyer inférieur à un plafond. <p>La location devra prendre effet dans les 12 mois de l'achèvement de l'immeuble ou de son acquisition si elle est postérieure.</p> <p>La prorogation du dispositif est possible pendant une durée de 6 ans si les conditions de plafonnement de loyer sont maintenues.</p> <ul style="list-style-type: none"> – L'option doit être exercée lors du dépôt de la déclaration de revenus.

Tableau n° 49 : Les 10 avantages fiscaux qui favorisent vos placements dans l'immobilier locatif en France

Les caractéristiques	Les conditions à respecter	L'avantage fiscal	Le montant maximal de l'économie fiscale
Achat d'un appartement dans une résidence de tourisme	Acheter en zone de revitalisation rurale (ZRR). Louer pendant 9 ans à une société d'exploitation	Droit à une réduction d'impôt répartie sur 4 ans, à raison de 25% par an du plafond fixé par l'administration fiscale	25% d'un plafond d'investissement de 50 000 € pour un célibataire et de 100 000 € pour un couple marié, soit une réduction d'impôt maximale de 25 000 €
Achat d'un bien immobilier neuf dans les DOM-TOM	Louer à titre d'habitation principale du locataire pendant au moins 5 ans	Droit à une réduction d'impôt répartie sur 5 ans, à raison de 20% par an du coût total de l'investissement	Réduction de 25 ou 40% (si location sociale) du prix d'acquisition sans aucune limitation ni aucun plafond
Acheter des bois et forêts susceptibles d'exploitation	La surface doit être au moins de 10 hectares et au plus de 25 hectares. Les bois doivent être exploités et conservés 15 ans	Droit à une réduction d'impôt égale à 25% d'un plafond annuel de 5700 euros pour un célibataire et de 11400 euros pour un couple marié	1425 € pour une personne seule et 2850 € pour un couple marié
Location d'un appartement ancien	Continuer à louer pendant 3 ans après l'imputation du déficit sur votre revenu	Vous avez un abattement de 40% si vos loyers ne dépassent pas 15 000 € par an. Si vous faites des travaux, votre déficit est déductible de votre revenu global à hauteur de 10 700 € par an	Si le contribuable est taxé dans la tranche à 48,09%, l'imputation du déficit fait économiser au contribuable 5146 €.
Achat d'un bien ancien à restaurer en secteur sauvegardé et sa location (loi Malraux)	Louer pendant 6 ans et réaliser les travaux en respectant un cahier des charges très strict.	Les travaux de restauration sont déductibles sans limitation de votre revenu global. L'économie d'impôt dépend du taux d'imposition et du montant des travaux.	L'économie est variable Exemple : pour 100 000 € de travaux, si le contribuable est taxé à 48,09%, le gain fiscal sera de 48 090 €
Achat d'un bien dans un immeuble classé ou inscrit aux monuments historiques et sa location	Louer pendant au moins 3 ans après l'imputation du déficit sur votre revenu global. Les travaux sont supervisés par les monuments historiques	La totalité des charges et des travaux de restauration est déductible des revenus fonciers, puis imputable sur le revenu global sans limitation	L'économie d'impôt dépend du taux d'imposition et de l'importance des travaux. C'est le même mécanisme que pour le Malraux (voir ci-dessus)
Achat d'un bien neuf ou ancien à réhabiliter afin de le louer en Robien en secteur libre	Louer votre bien immobilier pendant 9 ans et respecter des plafonds de loyer	Déduire 65% du prix d'achat de loyers et de revenu global sur 15 ans. Déficit imputable sur le revenu global : 10 700 € par an. Abattement forfaitaire sur les loyers : 40%	Il économise grâce à l'amortissement (déduction du prix d'achat) 5146 € d'impôt par an, si ce redevable est taxé à 48,09%.
Achat d'un bien dégradé en zone franche urbaine pour le rénover puis le louer	Les travaux doivent faire l'objet d'une convention approuvée par l'Etat. Louer pendant 6 ans.	Déduire la totalité du coût des travaux sans limitation de revenu foncier, puis du revenu global dans la limite de 10 700 € par an	L'économie d'impôt peut atteindre 5 146 € pour un taux d'imposition de 48,09%
Location en meublé des biens immobiliers à usage d'habitation et dans certains cas, devenir loueur en meublé professionnel (LMP)	Pour être LMP, il faut être inscrit au registre de commerce. Vos loyers doivent être supérieurs à 23 000 € ou représenter 50% des revenus professionnels du contribuable	Si les loyers ne dépassent pas 76 300 € par an, et le contribuable n'est taxé que sur 28% du montant encaissé (régime micro-Bic), il est LMP, il dépose une déclaration BIC et impute tous ses déficits sur le revenu global	Le gain fiscal est d'autant plus important que les déficits sont élevés et les revenus fortement taxés. Exemple : si le déficit foncier est de 80 000 €, et s'il est imposé à 48,9%, le gain fiscal sera de 38 472 €

Tableau n°50 : Les avantages fiscaux sur les travaux et équipements en France

Les caractéristiques	Les conditions à respecter	L'avantage fiscal	Le montant maximal de l'économie fiscale
<p>Gros équipements :</p> <ul style="list-style-type: none"> § Isolation thermique, installation d'appareils de régulation de chauffage § Equipements d'énergies renouvelables § Chaudière à condensation utilisant des combustibles gazeux § Remplacement de votre système de chauffage ou votre installation sanitaire § Installation d'équipement conçus pour les personnes âgées ou handicapées § Travaux prescrits par un plan de prévention des risques technologiques (en zone sensible) 	<p>Tous les équipements doivent être fournis par l'installateur.</p> <p>L'habitation doit avoir plus de deux ans au moment des travaux pour ceux de régulation de chauffage, isolation thermique, remplacement de système de chauffage ou installation sanitaire</p>	<p>Crédit d'impôt. Il vous sera remboursé s'il dépasse l'impôt sur le revenu⁴⁵. Il porte uniquement sur le coût des équipements pour personnes âgées ou handicapées et les travaux contre les risques technologiques, le coût de la main-d'œuvre est pris en compte.</p>	<p>Cet avantage est global sur toutes ces dépenses. Il est de 15% d'un plafond de 4 000 € pour un célibataire, de 8 000 € pour un couple + 400 € pour le 1^{er} enfant, 500 € pour le deuxième et 600 € à partir du troisième. Le crédit d'impôt est porté à 25% pour les équipements des personnes âgées et handicapées.</p>
<p>Prêt à la consommation :</p> <p>Un prêt contracté pour acheter des biens qui peuvent être destinés à la maison (Hi-fi, mobilier, ...).</p>	<p>Utiliser votre crédit dans un délai de 2 mois pour acheter un bien</p>	<p>Droit à une réduction d'impôt à raison des intérêts payés en 2004 et en 2005</p>	<p>La réduction d'impôt est de 25% du montant des intérêts dans une limite de 600 €, soit 150 € en 2004 et 150 € en 2005.</p>

⁴⁵ Le crédit d'impôt accordé pour toutes ces dépenses d'équipement a changé depuis le 1^{er} janvier. Il existe désormais deux crédits d'impôts : l'un en faveur du développement durable et l'autre en faveur de l'aide aux personnes.

Toutes les propositions formulées précédemment relatives aux exonérations d'impôt, aux déductions du revenu, au report du déficit, aux réductions des taux d'imposition et à l'amortissement fiscal sont conçues pour relancer le marché du locatif.

L'application de telles mesures est bien entendu recommandée car elles constituent des avantages fiscaux déterminant dans la décision d'investissement locatif⁴⁶.

Cependant, **des contraintes et des critiques** entravent toute application immédiate de telles mesures incitatives. Ces contraintes sont d'ordre technique, budgétaire et d'équité.

- **Sur le plan technique**, le caractère incontournable du triangle fiscal – triangle des paradoxes – exonération, élargissement de l'assiette ou baisse de l'impôt :

Le comportement des recettes fiscales ne résiste plus à la multiplicité des incitations et/ou avantages fiscaux (exonérations). Ces exonérations désarticulent l'architecture du système fiscal, et provoquent un comportement de surenchère des demandes des exonérations, de recrudescence des revendications d'exonération et d'instauration de régimes dérogatoires. Les opérateurs immobiliers absorbent rapidement les avantages fiscaux consentis et revendiquent fortement de nouvelles exonérations. Il y a là un comportement déconnecté par rapport à l'évolution du passage fiscal dans lequel il s'insère.

- **Sur le plan budgétaire**, une critique assez générale peut être faite sur la complexité des multiples dispositifs «dérogatoires» qui altèrent la lisibilité de la fiscalité et induisent des coûts de gestion élevés, tant pour les usagers que pour les administrations. La multiplication des dispositions fiscales dérogatoires pourrait conduire à des « démembrements » de la fiscalité dont les enjeux sont souvent insaisissables. La maîtrise budgétaire de ces dispositifs dans un contexte de finances publiques particulièrement tendu, celui de l'efficacité de ces dispositifs ou encore celui de la simplification de la fiscalité.

En effet, l'importance croissante que prennent les dépenses fiscales peut être perçue en retraçant l'évolution d'une part du nombre et d'autre part du coût des dispositifs concernés.

- **Sur le plan de l'équité**, les exonérations font l'objet de plusieurs critiques : les exonérations déplacent en principe les charges fiscales du secteur exonéré à celui non exonéré où les contribuables verraient le taux d'imposition s'accroître. Or, les exonérations sont généralement créées afin de remédier aux iniquités. En conséquence, elles génèrent invisiblement de nouvelles distorsions.

⁴⁶ Il est difficile de faire la part entre les investissements locatifs qui auraient été réalisés sans incitation fiscale (effet dit d'aubaine), de ceux pour lesquels l'existence de cet avantage fiscal a été déterminante dans la décision d'investissement locatif.

2.2 LE FINANCEMENT DE L'HABITAT LOCATIF

2.2.1 L'ETAT DES LIEUX DU FINANCEMENT DU LOCATIF

Pendant les deux dernières années, aucun projet immobilier destiné au locatif n'a été financé, et ce, en dépit de la promulgation des lois 63/99 et 64/99 relatives respectivement aux relations contractuelles entre les propriétaires et les locataires et au recouvrement des loyers.

Le constat est décevant tant le secteur locatif connaît une régression notable dans les constructions affectées à la location et tant les raisons nombreuses, diverses et multiformes persistent, entraînant un blocage de l'investissement locatif, une insuffisance du volume de financement, et un déficit important de production de logement locatif.

2.2.1.1 La régression atteignant l'investissement locatif est fortement manifeste :

Quelques indicateurs révèlent la tendance à la réticence des investisseurs et la constance au déficit de production de logement locatif. Ils permettent d'en mesurer l'ampleur et la dimension.

- ♦ En termes de parc national de logement locatif⁴⁷, la production dans le secteur locatif, étant de quelques milliers de logements par an durant les années 70, est passée actuellement à quelques centaines d'unités⁴⁸.
- ♦ L'offre de logements pour la location est de plus en plus réduite par rapport à une demande sensée être potentiellement importante. La part du locatif dans le parc de logement ne dépasse jamais 20%⁴⁹, contre une part de 60% dans les pays industriels.

Ce constat est relevé dans le cadre d'une situation caractérisée globalement par une adéquation difficile en matière d'offre et de demande de logement. En effet, rappelons notamment que plus de 65% des constructions au Maroc concernent des logements. Le parc augmente de plus de 5% par an. Pourtant le pays accuse un déficit de 1.240.000 logements. La demande annuelle en logements est de 125.000 unités alors que la production n'est que de 80.000. Ce déficit fait flamber les prix malgré les mesures de l'Etat pour encourager le logement notamment social.

⁴⁷ Le Maroc connaît un lourd déficit en logements estimé à plus de 135.000 unités par an. La production annuelle dans le secteur formel est de l'ordre de 85.000 unités et le secteur informel en produit 25.000 par an. Le déficit annuel additionnel est donc de l'ordre de 25.000 logements. Afin de résoudre ce déficit d'ici à 2015, il faut atteindre une production annuelle d'environ 180.000 logements. Source : Préparation du Plan de Développement Economique et Social pour la période 1999-2003, rapport de la commission spécialisée de l'habitat.

⁴⁸ Notons que selon les données de la conservation foncière, le parc du logement national urbain est passé de 54% de locataires en 1971 à 43% en 1982, puis à 37% en 1994.

⁴⁹ Notons que cette part est de 60% dans les pays industriels.

L'habitat insalubre occupe les deux tiers du déficit total avec 540.000 unités pour l'habitat non réglementaire et 270.000 unités pour les bidonvilles. Il arbitre 23,5% des ménages urbains (694.000 ménages y compris l'habitat vétuste en 1994 et 810.000 ménages en 2002), soit une population de 4 millions de personnes.

Sur le plan régional, c'est la région du Grand Casablanca et Rabat Salé Zemmour Zaër qui vient en tête avec 16,46% du parc national soit 662.320 logements. Et c'est aussi la région où le mètre carré est le plus élevé. Selon la même source : 81% des logements sont à usage d'habitation, 4% à usage professionnel et 13% à usage mixte, c'est-à-dire professionnel et d'habitat.

2.2.1.2 Peu de mobilisation : les ressources de financement sont peu mobilisées, le secteur locatif peu attractif car jugé peu rentable :

Le problème du secteur de l'habitat ne peut connaître l'élan souhaité avec l'insuffisance des sources de financement qui lui sont destinées et l'inadaptation des conditions d'accès à ces financements aux réalités des revenus et leur répartition.

La prédominance de l'autofinancement et l'imposition de conditions souvent contraignantes au financement du logement qui vont jusqu'à l'exclusion des ménages à revenus faibles ou irréguliers, sont autant de facteurs qui contribuent au déficit du secteur, et s'étend également au niveau de l'habitat locatif.

L'investissement dans le secteur locatif ne présente certes aucune attractivité pour les établissements de crédit. D'ailleurs, non seulement on note une absence quasi-totale de financement spécifique au logement de location mais on constate aussi que ce secteur ne dispose pas des mêmes avantages par rapport aux prêts destinés à l'immobilier et ce tant au niveau des taux d'intérêts, de la durée du prêt qu'au niveau de l'éligibilité. On peut même relever que le financement du logement et des constructions se pratique à des taux d'intérêt qui pénalisent la promotion immobilière.

Toutefois, les raisons sont nombreuses. Elles concernent la complexité de la réglementation de protection des locataires, la hausse du risque locatif (baux de neuf ans), la hausse de la taxation et des droits d'enregistrement, le contexte plus favorable du placement financier (meilleurs rendements), ainsi que la faiblesse de l'épargne à moyen et long terme.

Toutes ces raisons se cristallisent autour d'une très faible rentabilité du parc locatif. Elles constituent l'handicap à tout effort d'investissement dans le logement locatif, ce qui n'a pas manqué de désintéresser les institutionnels à l'instar des compagnies d'assurance du secteur de l'immobilier locatif. En effet, les investisseurs institutionnels (compagnies d'assurance entre autres) ont renoncé à ce secteur comme placement à long terme pour se tourner vers le marché financier, secteur plus sûr et plus rentable.

Cette situation est comparable à plusieurs pays européens où comme le montre le tableau ci-après la baisse du nombre de logements locatifs traduit un désengagement des bailleurs privés (petits propriétaires et personnes morales, ...).

Certes, ce phénomène est quasi général et très répandue en Europe, s'il est bien quantifié en France (30% des propriétaires n'ont pas l'intention de maintenir leur patrimoine dans le secteur locatif privé), dans d'autres pays, il l'est moins, (comme en Italie, au Pays Bas, au Luxembourg). Enfin, ailleurs, il n'est pas du tout constaté (au Royaume Uni, en Suède et au Danemark).

**TABLEAU N°51 : LES PLACEMENTS IMMOBILIERS DES SOCIETES D'ASSURANCE EN EUROPE
(EN POURCENTAGE DU TOTAL DES PLACEMENTS)**

Pays	1995	1998	2000
Allemagne	5%	3,8%	3, %
Danemark	1,8%	2,3%	2, %
Italie	11,9%	5,5%	3, %
Espagne	9,6%	6,6%	4, %
Pays-Bas	6,2%	4,4%	5, %
Royaume-Uni	6,7%	5,5%	5, %
Suède	6,6%	4,7%	4, %
Suisse	12,5%	9,9%	8, %
France	8%	5,2%	4, %

Source : Comité européen des assurances

2.2.1.3 La part de financement en constante réduction :

Le financement du logement locatif n'a été mobilisé que de façon très négligeable. A cet égard, en témoigne le volume décroissant de crédits ou prêts accordés pour le secteur du logement locatif. Ce volume démontre la part de financement consacrée à l'habitat locatif. Cette part de financement s'est réduite considérablement. Le secteur du logement locatif représente une faible part sur la totalité des crédits alloués à l'habitat (10% à 15% de l'ensemble des encours de crédits distribués aux autres secteurs de l'économie.

D'ailleurs, le nombre de prêts accordés par le CIH et le nombre de logements concernés est en constante diminution. Notons qu'entre 1988 et 1998, le CIH n'a financé que 1047 logements au titre de prêts au secteur locatif, correspondant à 99,6 Millions de Dirhams, soit en moyenne 105 logements par an contre 1820 en 1979. Le montant distribué au cours de cette période ne représente qu'une part très faible de l'ensemble des prêts octroyés à la branche immobilière, laquelle, hors secteur locatif en accapare 99,66%. Cette diminution concerne le nombre de logements financés et les montants de crédit accordés que le CIH n'a accordé aucun prêt pour le secteur locatif en 1999⁵⁰.

⁵⁰ Voir rapport Bank Al Maghrib et Rapports CIH.

TABLEAU N°52 : FINANCEMENT DU LOGEMENT LOCATIF PAR LE CIH

Années	Nombre de logements	Crédits accordés en millions de DH
1995	60	6
1996	51	12
1997	46	9
1998	4	0,7
1999	0	0
2000	0	0

Source : Rapports d'activité du CIH

Cette tendance à la baisse du financement de l'habitat continue puisque le montant des prêts octroyés par le CIH, entre 1999 et 2004, n'a pas dépassé 0,5 Millions de DH.

TABLEAU N°53 : EVOLUTION DES PARTS DE TYPES DE PRETS CIH PENDANT LES 3 PERIODES (EN MILLIERS DE DH)

Type de prêts Période	Préfinancement des promoteurs		Accession à la propriété		Prêts locatifs	
	Valeur	Part	Valeur	Part	Valeur	Part
1980 à 1987	2 559 054	33,40	4 640 141	60,56	463 276	6,05
1988 à 1998	17 402 290	58,15	12 427 116	41,53	96 780	0,32
1999 à 2002	2 610 300	21,70	9 417 000	78,29	518	0,0043

Source : Rapports d'activité du CIH

Ø La faiblesse de l'implication du système bancaire :

Le système bancaire contribue faiblement au financement de l'investissement immobilier (moins de 20%) aussi bien du côté du promoteur que des ménages, contre un autofinancement de 80% de l'acquisition des logements.

On note même la réticence des établissements de crédit à consentir des crédits aux investisseurs désirant construire des immeubles destinés à la location.

En outre, les banques sont peu attirées par le crédit immobilier car elles estiment qu'elles sont désavantagées par rapport au CIH. Les Banques réfèrent les crédits à court terme compte tenu de leur dépôts⁵¹.

⁵¹ Notons que longtemps (depuis le décret de 1968), le CIH a bénéficié des avantages, des ristournes de 6% pour le logement social (régime spécial) et de 2% pour le régime général, l'exemption de la TVA sur les intérêts et la réduction des droits d'enregistrement.

Ce manque d'attraction s'est traduit par le faible financement mobilisé. Rapportés aux crédits à l'économie, les montants alloués annuellement au financement de l'habitat restent négligeables et se situent à hauteur de 18%. En outre l'encours des prêts à l'immobilier dans le PIB ne dépasse pas 7%, ce qui démontre que le marché du crédit immobilier marocain reste largement modeste par rapport à d'autre pays.

Pour attirer les banques vers le financement du logement, il a été mis en place par les pouvoirs publics, sur recommandations de la Banque Mondiale, un fonds de placements collectifs en titrisation⁵².

En effet, les deux opération de titrisation des créances hypothécaires du CIH d'une valeur de 1,5 effectuées en 2001 et 2002 n'ont pas eu d'impact sur l'augmentation des valeurs allouées par cet établissement à son activité de financement de logement (25,5 Milliards de Dh en 2002 contre 29 Milliards en 2000).

Au cours de la décennie 1990, le montant moyen des ristournes débloquées a atteint 200 millions de Dh par an et 260 M.Dh en 1993. Après une baisse enregistrée en 1996, l'accroissement du montant des ristournes a connu, depuis, une tendance à la hausse continue pour enregistrer en 2002 et 2003 des records respectifs de 4074 M.Dh et 450 M.Dh, soit le double de la moyenne annuelle durant 1995-2001. En 2004, le régime des ristournes s'est révélé d'une grande insuffisance. Il a débouché sur la création de fonds de garantie.

Par ailleurs, à fin décembre 2003, aucun établissement bancaire, autres que le CIH et la BCP, n'a attribué de crédit pour le financement du logement social dans le cadre du Dahir de 1968. Aussi, les fonds de garanties mis en place en janvier 2004, restent-ils non opérationnels et n'ont pas atteint le rythme voulu⁵³.

2.2.2 LE CADRE INCITATIF D'AIDE AU LOGEMENT LOCATIF

Le cadre incitatif d'aide au logement locatif social proposé ci-après se décline d'une série d'expériences menées par les pays européens. L'étude de ces expériences s'est essentiellement focalisée autour de la place et du rôle de l'Etat en matière de soutien financier en faveur du logement social et particulièrement le logement locatif. Les formes de soutien sont multiples : subventions, emprunts sur le marché des capitaux garantis ou non par l'Etat, programmes budgétaires spéciaux, modification des taux d'intérêt (bonifications d'intérêt, paiement ex post des intérêts, prêts à taux zéro, ...).

⁵² La titrisation est définie comme le processus de conversion des créances inscrites à l'actif d'un établissement de crédit en titres négociables sur le marché financier. Les créances sont cédées à un organisme tiers, un fonds de créances qui émet en contrepartie des titres financiers destinés à être souscrits par des investisseurs.

⁵³ Après 18 mois de leur mise en œuvre, seuls 900 personnes ont bénéficié de la garantie des fonds contre 15.000 personnes bénéficiant annuellement de la ristourne d'intérêt pour l'habitat social supprimé en décembre 2003 et remplacé par ces fonds.

Des dispositifs sont déployés différemment d'un pays à un autre ; ils répondent à des objectifs très variés :

- ♦ La France privilégie des taux bonifiés et des subventions. Au Royaume-Uni, ces subventions sont destinées à l'amélioration de l'habitat. Au Pays-Bas, elles visent la restructuration urbaine.
- ♦ En Allemagne, Il existe de plus des prêts/subventions pour la construction de logements en centre-ville, ou pour la réhabilitation (dans les nouveaux länder).
- ♦ Au Portugal, des crédits bonifiés pour travaux proposés sont octroyés et les subventions sont destinées à des programmes de solidarité et d'aide à la récupération du parc logement.
- ♦ En Finlande, le crédit budgétaire a été choisi et l'emprunt sur le marché des capitaux garanti par l'Etat.
- ♦ En Suède, les organismes se financent sur le marché des capitaux avec une garantie de l'Etat ou d'un fonds de garantie abondé par l'Etat.
- ♦ Au Danemark, l'Etat n'intervient pas spécifiquement dans le secteur locatif privé qui bénéficie des mêmes aides que le secteur locatif social. Les subventions sont octroyées dans le cadre du renouvellement urbain
- ♦ Au Luxembourg, il existe une allocation qui est versée dans le cadre du Revenu Minimum Garanti (RMG).
- ♦ En Belgique, c'est également une allocation de loyer, mais peu de locataires en bénéficient (moins de 2%).
- ♦ L'Espagne a adopté une politique alliant des prêts à taux bonifiés, des subventions d'intérêt (paiement d'une partie des remboursements, intérêt plus capital) et des crédits budgétaires des communautés autonomes.
- ♦ L'Italie finance intégralement la construction, l'aide personnalisée n'existe pas.

L'analyse des ces expériences montre une nette dichotomie en Europe :

- ♦ D'un côté, les pays du Nord (France, Danemark, Irlande, Finlande, Royaume-Uni et Suède) dont au moins 30% des locataires perçoivent une aide. En Allemagne, la proportion est certes moindre (entre 10% et 15% suivant les länder), mais concerne plus de deux millions de ménages ;
- ♦ De l'autre côté, les pays du sud (Espagne, Italie et Portugal) ne versent pas ou peu d'aide personnalisée au logement.

En outre, Il ressort de l'étude des ces expériences assez diverses que :

Les mesures relatives à l'aide au logement constituent en général un paramètre structurant pour tout système de financement du logement locatif social.

– En effet, **l'aide au logement agit sur l'offre**. Elle constitue une démarche visant l'encouragement des bailleurs particuliers et organismes de location à investir dans l'habitat locatif en général ou dans la réalisation des logements locatifs sociaux en particulier. Elle peut se présenter sous forme de subvention directe accordée aux petits propriétaires qui s'engageraient à affecter à la location des maisons en leur possession. Il en résulte une augmentation de l'offre de logement locatif, ce qui contribue à faire baisser les loyers sinon au moins freiner leur augmentation.

– **L'aide au logement agit sur la demande locative**. En apportant un soutien aux locataires à revenu modeste ou limité, elle accroît la demande du logement, assure sa solvabilité et appuie le taux d'effort des ménages. En ce sens, elle permet d'atténuer l'impact des charges locatives sur le taux d'effort des ménages par le biais d'une compensation directe versée aux organismes en fonction des coûts réels et des objectifs d'accessibilité sociale.

Autrement, agir sur le paramètre de réduction de l'effort consenti par les ménages locataires, c'est augmenter la demande et accélérer le rythme de mise sur le marché des logements locatifs.

Par ailleurs, ces mesures relatives au soutien de l'offre et de la demande ne sont efficaces que s'ils s'inscrivent dans le cadre d'un plan d'action pour le logement locatif social. Pour financer ces actions, il est proposé à cette fin de créer un fonds pour le logement locatif social.

Proposition 1 : Prévoir un système d'aide pour la construction de logements locatifs sociaux

Ces mesures en direction de l'offre du logement locatif social peuvent revêtir plusieurs formes. Citons en autres : les prêts locatifs, l'aide à la réhabilitation, l'aide aux petits propriétaires, etc.

a) Les prêts locatifs (connus sous l'appellation aide à la pierre) : il s'agit de prêts locatifs à intérêts bonifiés, accordés aux investisseurs pour une durée donnée (généralement de long terme). Autrement dit, ces aides interviennent pour financer les bonifications d'intérêt pour le logement locatif social.

Ces aides constituent le vecteur privilégié pour abaisser le taux d'effort des ménages. Ses effets s'étendent à l'ensemble des locataires, et en particulier à ceux dont les revenus sont modestes ou limités.

Elles constituent également un moyen pour abaisser les loyers du parc logement à des niveaux permettant de les rendre accessibles pour les ménages modestes particulièrement dans les zones urbaines caractérisées par des loyers plus ou moins élevés.

Par ailleurs, l'expérience allemande est la plus édifiante à cet égard. En effet, les länder et les communes accordent des subventions, des prêts à taux bonifié (parfois à taux zéro), des garanties ou la mise à disposition de foncier à prix réduit. Les prêts hypothécaires à taux bonifié couvrent entre 40% et 50% du coût des opérations. Certains länder disposent de banques qui distribuent des produits de financement bonifiés (la Bayerische landesbodenkredit anstalt).

De façon générale, la dépense publique en faveur du logement social s'est fortement réduite (10 M.M d'euros en 1993 à 26 M.M d'euros en 2002). La construction de nouveaux logements conventionnés est ainsi passée de 94 000 en 1991 à 35 000 en 2002. La réforme de 2002 a renforcé le ciblage des aides personnelles.

b) Les subventions pour les travaux de réhabilitation : ce sont des subventions accordées essentiellement aux bailleurs et aux organismes investisseurs dans le but de financer les gros travaux de réhabilitation. Ce sont des primes destinées à l'amélioration des logements à usage locatif et devant être occupés par des ménages à revenu modeste ou limité. Autrement dit, ces subventions constituent des aides à la remise en location des logements à réhabiliter qui sont restés vacants à cause de leur mauvais état.

L'obtention de ces subventions ou aides notamment sous forme de prêts pour les travaux de réhabilitation permet au propriétaire ou à l'organisme bailleur de louer en dessous du marché et avoir tout de même une rentabilité incitative car cela suppose de ne pas payer cher le bien affecté à ce type de location.

Par ailleurs, il est entendu que l'octroi de ces subventions dépend du respect de certaines conditions telles par exemple la localisation, un certain plafond de loyer dans des zones urbaines, l'engagement du bailleur à poursuivre les baux au bénéfice du locataire et ce pour une durée à définir, etc.... toutes ces conditions restent à déterminer.

c) Les aides aux petits propriétaires : il s'agit des **subventions modestes** mais néanmoins incitatives à la **production de logements locatifs** par les petits propriétaires et de cibler ces subventions sur les zones urbaines où le marché du logement est le plus déficitaire. Ces subventions devraient être offertes en combinaison avec des crédits acquéreurs qui reconnaîtraient l'apport des logements locatifs aux revenus des emprunteurs⁵⁴.

⁵⁴ Notons que la proposition déjà faite dans la précédente étude consiste en une avance non productive d'intérêt de 25 000 Dh accordée pour chaque unité de logement à affecter à la location.

Cette aide peut prendre la forme d'une subvention directe, accordée par l'Etat ou la commune, par m² du plancher ou par appartement en contrepartie de la mise en location du logement pendant une durée minimale de 5 ou 10 ans. Cette subvention sera récupérée grâce aux impôts que le bailleur réglera par la suite sur ses revenus locatifs.

Au Royaume-Uni, l'ouverture à la concurrence des opérateurs, agréés et contrôlés par une agence nationale (Housing Corporation) qui attribue les subventions au logement, a été généralisée. Les opérateurs du logement social bénéficient de subventions publiques directes représentant 50 à 75% du coût total de l'opération. Elles sont attribuées opération par opération. Le reste des opérations est financé par des prêts bancaires à des taux variables.

Encadré : Le renouvellement urbain en Europe⁵⁵

Au Royaume Uni, les aides à la pierre sont les plus élevées d'Europe, malgré une réduction ces dernières années. Elles sont passées de 144 € par habitant en 2003. Les *housing associations* conservent le statut d'association privée sans but lucratif et bénéficient d'une exonération de l'impôt sur les sociétés. Les aides à la personne sont également les plus élevées en Europe (343 € par personne en 2003). Elles peuvent couvrir la totalité des loyers des ménages les plus pauvres. 80% des loyers sont financés directement par une aide personnalisée.

La plupart des pays européens ont mis en œuvre des programmes spécifiques en faveur des quartiers urbains en déclin. L'Allemagne a développé le programme « ville sociale » qui vise l'amélioration de l'environnement résidentiel et privilégie la mixité sociale, la création d'emplois, l'amélioration des infrastructures et le renforcement de la sécurité. L'Irlande a ciblé les grands ensembles collectifs dans son programme de « régénération des quartiers ». Les Pays-Bas affectent depuis 2000 un budget conséquent au « renouvellement de la ville » dont l'objectif est de créer un seul budget global regroupant différentes actions.

Plusieurs pays, notamment le Danemark et la Finlande, considèrent la lutte contre l'exclusion sociale et la ségrégation spatiale comme des objectifs de la politique du logement. Ils ont lancé des programmes prenant en compte l'intégration dans les zones urbaines défavorisées.

Récapitulatif des aides publiques au logement social

Le logement social en chiffres : Sur 27 Mds € d'aides consacrées au logement en 2002, le logement locatif social représente 12,8 Mds €.

Total des aides publiques au logement locatif par financeurs (en M € constants 2002)

	1984	1994	2002	Δ 2002/1984
Etat	9 732	6 016	7 573	-22,2%
Régimes sociaux	1 478	2 370	2 901	+96,2%
1% logement	1 886	2 013	1 623	-13,9%
Collectivités territoriales	655	1 109	872	+33%
Total des aides au logement social	13 751	11 508	12 969	-5,7%

Source : D'après Comptes du logement 2003

Total des aides publiques au logement social par types d'aides (en M € constants 2002)

	1984	1994	2002	Δ 2002/1984
Aides personnelles	2 602	5 032	6 125	+135%
Aides fiscales	2 555	1 961	4 801	+88%
Aides de circuit	5 539	1 636	704	-87%
Aides à la pierre	3 055	2 879	1 339	-56%
Total	13 751	11 508	12 969	-6%

Source : D'après Comptes du logement 2003

⁵⁵ Extrait des politiques publiques de l'habitat locatif

d) Les prêts locatifs sociaux pour développer une offre locative intermédiaire :

Afin de permettre le développement d'une offre locative s'adressant aux personnes à revenus intermédiaires, il est proposé d'introduire des prêts locatifs sociaux⁵⁶.

Ce prêt aidé de l'Etat peut être mis à la disposition des promoteurs mais aussi des investisseurs – bailleurs personnes physiques⁵⁷.

Par ailleurs, les prêts locatifs sociaux peuvent revêtir plusieurs formes. A titre d'exemple en France, La CDC offre une gamme de quatre prêts principaux au logement social, caractérisés par des conditions différenciées d'occupation sociale des logements financés. Les aides à la pierre et aides fiscales accordées par l'Etat varient en fonction des types de prêts (voir tableau).

A ces produits s'ajoutent :

- ♦ Le prêt renouvellement urbain (PRU) à 2,50% pour les opérations inscrites dans un projet de renouvellement urbain ;
- ♦ Le prêt projets urbains (PPU) à 3,45% pour financer les travaux de revalorisation urbaine, sociale et économique des quartiers en difficultés ;
- ♦ Le prêt locatif intermédiaire (PLI) à 4,21% pour les logements destinés aux ménages dont les ressources ne dépassent pas 1,5 fois le plafond du PLUS ;
- ♦ Le prêt PHARE à 3,40% destiné au financement pour les populations présentant des besoins de logement spécifique (personnes âgées, personnes handicapées, étudiants et jeunes en recherche d'emploi ou en insertion) ;
- ♦ Le prêt copropriété à 2,50% ou 3,40% qui est destiné aux copropriétés en difficulté ou dégradées ;
- ♦ Le prêt expérimental (PEX) à 3,40% qui finance le logement d'insertion, des aires d'accueil pour les gens du voyage, des structures d'accueil, des rachats de patrimoine, ... ;
- ♦ Le prêt locatif pour le logement d'urgence (PLU).

⁵⁶ Notons qu'en France, cette forme de financement du locatif social revêt plusieurs aspects :

- le prêt locatif social (PLS) pour lequel l'Etat ne verse pas de subvention, mais accorde une TVA à 5,5% et une exonération de taxe foncière (TFPB) ;
- le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI) qui offre les mêmes avantages que le PLS, mais avec une subvention supérieure ;
- le prêt avec différé de remboursement de 17 ans.

⁵⁷ Signalons qu'en France, un logement construit avec le produit implique un plafonnement des loyers (150% des loyers du prêt locatif à usage social (PLUS)) et des ressources des locataires (130% des revenus PLUS) et un conventionnement APL.

TABLEAU N°54 : PRETS AU LOGEMENT SOCIAL ET AIDES PUBLIQUES ASSOCIEES

Type de prêts	Opérations éligibles	Conditions d'occupation sociale	Avantages fiscaux	Aide de l'Etat
Prêt locatif à usage social (PLUS) 3,40% depuis le 01/01/05*	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition de terrains et construction de logements ; - Construction de logements ; - Acquisition de logements en vue de leur réhabilitation ; - Acquisition de logements sans travaux 	Mixité sociale : <ul style="list-style-type: none"> - 30% au moins des logements doivent être loués aux revenus inférieurs à 60% des plafonds de ressources pour l'accès aux logements sociaux ; - 10% au plus des logements peuvent être loués à des ménages aux revenus supérieurs de 20% à ce plafond 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA à 5,5% ; - Exonération de TFPB pendant 15 ans pour les opérations financées pour plus de 50% par PLUS et aides publiques, portée à 25 ans pour les prêts obtenus entre le 1^{er} juillet 2004 et le 31 décembre 2009 	Taux plafond de subvention : <ul style="list-style-type: none"> - 2,5% (hors IDF) et 3% (IDF) pour construction neuve ; - 4% (hors IDF) et 4,6% (IDF) pour acquisition-amélioration dans l'ancien.
Prêt locatif aidé à l'intégration (PLA-I) 2,90% depuis le 01/01/05*	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition de terrains et construction de logements ; - Construction de logements ; - Acquisition de logements en vue de leur réhabilitation 	<ul style="list-style-type: none"> - Ressources des ménages doivent être inférieures à 60% des plafonds de ressources pour l'accès aux logements sociaux ; - Montant loyer limité à 88% du loyer maximum PLUS. 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA à 5,5% ; - Exonération de TFPB pendant 15 ans pour les opérations financées pour plus de 50% par PLAI et aides publiques, portée à 25 ans dans les mêmes conditions que le PLUS. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taux plafond de subvention de 15% (hors IDF) et 16,5% (IDF).
Prêt locatif social (PLUS) 3,75 à 3,93%*	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition de terrains et construction de logements ; - Construction de logements ; - Acquisition de logements en vue de leur réhabilitation 	<ul style="list-style-type: none"> - Plafonds de loyers limités à 150% du loyer maximum PLUS ; - Plafonds de ressources des locataires fixés à 130% de ceux pour l'accès aux HLM. 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA à 5,5% ; - Exonération de TFPB pendant 15 ans pour les opérations financées pour plus de 50% par PLS. 	Aucune
Prime à l'amélioration des logements à usage locatif et à occupation sociale (PALULOS)	<ul style="list-style-type: none"> - Mise aux normes de logements + 15 ans ; - Economies d'énergie dans les logements existants au 1er juillet 1981 ; - Economies de charges ; - Amélioration de la sécurité et vie quotidienne 	<ul style="list-style-type: none"> - Ménages dont les revenus ne dépassent pas des plafonds de ressources modulées par type de ménage et par zone ; - Plafonds de loyer maximum 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA à 5,5% 	<ul style="list-style-type: none"> - Taux plafond de 10% du coût prévisionnel des travaux éligibles, et 13 000 £ par logement ; - Taux plafond peuvent être majorés sous conditions

* Ces taux devraient diminuer suite à la baisse du taux du livret A à compter du 1^{er} août 2005.

TABEAU N°55 : UN SYSTEME D'AIDES FINANCIERES ET FISCALES TRES HETEROGENES

	Aides financières	Aides fiscales
Allemagne	Prêts aux logements qui réduisent l'émission de CO2 (conditions favorables) Prêts, subventions dans les nouveaux länder pour la construction de logements en centre ville ou pour la réhabilitation du parc	Dans le logement neuf, amortissement de 52,5% sur les 14 premières années (5% par an les 8 premières années, 2,5% de la 9 ^{ème} à la 14 ^{ème} année et 1,25% les 35 dernières années)
Autriche	NR	Jusqu'en décembre 1999, déductions de 25% au maximum des dépenses de rénovation (plafonnées à 10 000 AS par tête)
Belgique	NR	En faveur de l'acquisition d'un bien immobilier ou pour des travaux (à travers un emprunt supérieur à 21 070 euros)
Danemark	Pas de mesures spéciales. Mais le secteur locatif privé, comme le social, peut bénéficier de subventions pour le renouvellement urbain (utilisant 40% des investissements totaux)	NR
Espagne	Pas d'aides financières	Non, en dehors de la baisse de TVA applicable à tous les logements
Finlande	Pas d'incitations à la construction de logements (les aides sont destinées au social)	Réforme de la taxation du capital en 1993
France	ANAH ; subventions pour l'amélioration de l'habitat	Statut bailleur privé : amortissement Périissol, puis Besson Location ordinaire : abattement fiscal de droit commun de 14% des loyers imposables (sans aucune condition)
Grèce	La loi en faveur des investisseurs et des propriétaires en vue d'accroître l'offre	20% de dégrèvement pour coûts d'entretien
Irlande	NR	NR
Italie	NR	NR
Luxembourg	Non	Hausse de taux d'amortissement
Pays-Bas	Subventions pour la restructuration urbaine des quartiers d'après guerre. Peu utilisées	Déduction des coûts de maintenance de leurs impôts jusqu'en décembre 2000
Portugal	Programme de solidarité et d'aide à la récupération du parc (1998)	Abaissement de la TVA de 17% à 5%. Crédits bonifiés pour travaux.
Royaume-Uni	L'Etat verse des Housing grants aux municipalités, qui les accordent aux bailleurs privés.	Incitations fiscales dans le cadre du programme de location
Suède	Pas d'intervention de l'Etat dans le secteur locatif privé.	

Proposition 2 : Définir des aides spécifiques pour soutenir les ménages en difficulté en vue d'accéder à un logement locatif social

Les mesures d'aide à préconiser doivent permettre de constituer un dispositif d'intervention en faveur du logement locatif social visant à accroître la demande locative.

Dans certains pays, ces aides consistent en une série de formules : l'allocation de logement social, l'allocation de logement familial, l'aide sous forme de garanties pour le paiement des loyers, les prêts ou les subventions en cas d'incapacité à payer le loyer, l'aide pour les frais d'installation, l'aide aux copropriétaires occupants à faire face aux charges collectives ou au remboursement des emprunts contractés, etc...

Pour toutes ces aides dites spécifiques, l'Etat est amené à apporter une contribution budgétaire.

Le recours à ce genre d'aide au logement ne signifie nullement la couverture totale de la charge de logement par ladite aide. Une contribution minimale de la part du bénéficiaire doit être établie et versée.

De ce fait, si de telles propositions sont retenues, il y a lieu de réfléchir à la notion d'effort minimal, aux conditions d'attribution, aux barèmes différents, aux règles de gestion, au contrôle, au recours contentieux, aux circuits de financement entre les différentes formes d'aides, aux mécanismes de prise en compte des ressources réelles des ménages bénéficiaires, aux méthodes de calcul de l'aide (y compris la prise en compte des revenus imposables des ménages...).

Dans plusieurs pays, l'aide publique à la demande de logement est assurée essentiellement par l'aide personnalisée au logement. Notons qu'une part croissante de l'objectif de solvabilisation des locataires repose sur cette aide.

De tous les pays qui disposent d'un système généralisé d'aide personnalisée au logement, seuls 3 pays se distinguent : le Portugal, la Belgique et l'Espagne :

- ♦ L'inexistence d'une aide personnalisée au logement au Portugal est compensée par une baisse du loyer en fonction des revenus du locataire, baisse supportée par le propriétaire ;
- ♦ Enfin, en Belgique, le loyer est directement lié aux revenus, et prend donc en compte à la source les différences de revenu des locataires.
- ♦ En Espagne, l'absence d'une aide personnelle au logement est compensée par une baisse d'impôt sur le revenu, plafonnée à 5% du loyer annuel.

Toujours en Espagne, dans le cadre d'un scénario macro-économique favorable, la masse globale d'aides au logement devrait se stabiliser, les subventions publiques se limitant aux ménages à faible revenu et aux populations spécifiques.

A l'inverse, si les taux d'intérêt et les prix du logement augmentaient, l'Etat devrait accroître son aide. Les aides directes seront probablement restructurées pour en augmenter l'efficacité.

Il faut donc attendre une augmentation des programmes de logements très sociaux. Le plan 1998-2001 a développé le secteur du quasi-collectif. Le succès de ce type d'habitations semble durable, puisque répondant à une attente de la demande.

L'évolution des aides fiscales est difficilement prévisible, mais la généralisation du taux super réduit de la TVA à tous les programmes sociaux (logements protégés neufs ou réhabilités est possible).

TABLEAU N° 56 : LOCATAIRES BENEFICIAIRES D'UNE AIDE EN EUROPE

En milliers	Nombre des logements sociaux	Nombre de locataires bénéficiaires d'une aide	%
Allemagne	2 460	575	25%
Autriche	756	100	13%
Belgique	266	NR	NR
Danemark	500	300	60%
Espagne	120	0	0%
Finlande	350	105	30%
France	4 134	2 067	50%
Grèce	0	0	0%
Irlande	100	NR	NR
Italie	900	NR	NR
Luxembourg	4	2	50%
Pays-Bas	2 370	763	32%
Portugal	122	122	100%
Royaume-Uni	5 513	3 859	70%
Suède	930	344	37%
Union européenne	18 525	8 237	44%

« 8,4 millions de locataires du parc locatif social bénéficient d'une aide personnalisée aux logement (après redressement des valeurs manquantes), soit 44% des locataires sociaux.

Ce ratio varie fortement d'un pays à l'autre : alors que plus de la moitié des locataires sont bénéficiaires au Royaume-Uni, en France et au Luxembourg, ce pourcentage est de l'ordre de 30% en Suède, en Finlande, aux Pays-Bas et en Allemagne. Enfin, moins de 10% des locataires sociaux en Autriche et en Irlande la perçoivent. »

« Peu de pays disposent de statistiques fiables permettant de mesurer les taux d'effort des locataires sociaux et après aide. De plus, la notion de taux d'effort est interprétée différemment selon les pays : certains parlent de taux d'effort par rapport au revenu net disponible, d'autres par rapport au revenu brut. Ceci rend pratiquement impossible les comparaisons.

Les taux d'effort varient fortement d'un pays à l'autre : de moins de 10% au Luxembourg, à près de 30% en Allemagne.

TABLEAU N° 57 : VARIATION DU TAUX D'EFFORT SELON LES PAYS

	Taux d'effort avant AL %	Taux d'effort après AL %	Revenus en considération
Allemagne	38	29	Loyer hors charges
Autriche		18	
Belgique	ND	Maximum 20% (arbitraire)	ND
Danemark	28	14	ND
Espagne	ND	ND	ND
Finlande	52	25	Revenu brut
France	26	21	Revenu net imposable
Grèce			
Irlande	ND	ND	ND
Italie	ND	ND	ND
Luxembourg	ND	Entre 8 et 11%	Revenu net disponible
Pays-Bas	20	22	Revenu net disponible
Portugal	ND	ND	ND
Royaume-Uni	ND	10	ND
Suède	43	27	RNI avant impôt

ND : Non déterminé

TABLEAU N°58 : LES LOCATAIRES DU SECTEUR LOCATIF PRIVE NE BENEFICIENT PAS TOUS D'UN SYSTEME GENERALISE D'AIDE A LA PERSONNE

	% de locataires du parc privé qui bénéficient de l'aide au logement	Taux d'effort avant aide	Taux d'effort après aide
Allemagne	Allemagne de l'Ouest : 10% Allemagne de l'Est : 15%	41% 36%	31% 23%
Autriche	Faible (fondé sur une notion de taux d'effort)	NR	NR
Belgique	Aide non généralisée (système d'allocation loyer, 1 à 2%)	NR	NR
Danemark	33%	NR	NR
Espagne	Non	NR	NR
Finlande	46%	60%	28%
France	36%	H. Loi 48 27,9% Loi 48 21,9%	24,9% 19,5%
Grèce	Non (déduction d'impôt)		20%
Irlande	35%		35%
Italie	4%	NR	NR
Luxembourg	Aide non généralisée		8-11%
Pays-Bas	Inférieure à la part dans le social		22% (comme dans le social)
Portugal	Aide non généralisée	Aide au jeunes : 51,6%	15,4%
Royaume-Uni	29% en Angleterre 61% en Irlande du Nord	NR	NR
Suède	29%	42%	28%

NR : Non renseigné

Proposition 3 : Mettre en place un plan d'action d'aide pour le logement locatif social appuyé par les fonds pour le logement social

Le plan d'action à proposer peut être conçu comme un cadre institutionnel de définition et d'harmonisation des initiatives en direction de l'offre et de la demande locative. Ce plan peut s'organiser autour d'un certain nombre d'axes, citons entre autres, d'une part le développement d'une offre de logements diversifiée et adaptée, et d'autre part, la solvabilisation de la demande et l'accompagnement social des ménages.

a) Ce plan peut être appuyé par un système d'aides au logement locatif qui peut revêtir la forme d'un **fonds au niveau national**, ou des **fonds au niveau régional** (des fonds régionalisés) chargés de consentir les aides en question ou encore un **fonds de garantie** chargé notamment de sécuriser contre les risques d'impayés.

Ø Le fonds pour le logement locatif social :

Ce fonds aura pour mission de mettre en place des moyens sous forme d'aides spécifiques. Ces aides peuvent être, comme cela a été mentionné précédemment, diversifiées pour répondre aux besoins de la demande en location.

Ce fonds peut être créé par convention entre le Ministère de l'Habitat et les autres intervenants immobiliers (Fédérations, associations,...) disposés à opérer dans le secteur locatif.

En intervenant, ce fonds subventionne la location, et pour cela il est proposé d'arrêter les types de location subventionnable, les conditions d'accès (organismes, groupements qui ont un patrimoine locatif et qui contribuent à alimenter le fonds), les plafonds de subvention⁵⁸, les modalités d'attribution...

Il est proposé également d'établir un règlement qui fixera les règles de fonctionnement du dit fonds et qui s'imposera à tous les adhérents. Il déterminera la participation au fond, le versement, les modes et les conditions de garantie, l'engagement des adhérents, les conditions et modalités d'intervention, etc.

Ø Le fonds de garantie du logement locatif social :

Ce fonds est proposé pour appuyer le plan d'action pour l'habitat locatif social. Il aura une vocation multiple :

⁵⁸ Le taux de subvention peut être fixé à un pourcentage donné de l'assiette de la dépense subventionnable. La subvention délivrée par action peut s'inscrire dans une fourchette allant de à par action, sans que l'organisme bénéficiaire ne puisse recevoir plus de de subvention sur les douze premiers mois précédant le dépôt du dossier.

- Assurer la sécurisation contre les risques d'impayés locatifs et la garantie des loyers non payés. Cette garantie assure au bailleur le paiement du loyer et des charges locatives pendant une durée donnée ;
- Indemniser de manière efficace les bailleurs victimes de l'inexécution des décisions de justice ;
- Aider au redressement et assurer la pérennité de tout organisme du logement locatif social lorsque ce dernier rencontre des difficultés financières ne lui permettant plus d'assumer pleinement sa mission de bailleur social ;
- Contribuer aux travaux de réhabilitation et au réaménagement ;
- Contribuer à réorganiser le secteur locatif ;
- Etc.

Au titre de ces missions que le fonds aura à assurer à leur profit, les bailleurs et les organismes immobiliers participeront au financement du fonds en réglant une cotisation.

Cette participation est l'une des cotisations principales du fonds. Elle est assise sur les loyers (surloyers inclus) au cours du dernier exercice clos.

La cotisation est pondérée par un certain nombre de critères tels que le nombre de locataires bénéficiant des aides personnelles au logement ou encore le nombre de logements, etc...

Cette cotisation permet une solidarité entre les bailleurs et organismes opérateurs : ceux-ci contribuent d'autant moins au financement du fonds qu'ils logent un nombre élevé de locataires qui peuvent être éventuellement des bénéficiaires d'une aide au logement. Le taux de la cotisation maximale proposé peut être de 1,5% des loyers.

A l'instar du fonds de garantie des prêts immobiliers pour les personnes à revenus irréguliers (FOGARIM)⁵⁹, le Fonds de garantie du locatif sera géré par la Caisse Centrale de Garantie (CCG). La caisse de garantie peut intervenir jusqu'à hauteur de 70% du prêt.

⁵⁹ Pour amener les établissements de crédit à s'intéresser au financement du logement social, il a été créé des fonds de garantie des risques encourus par ces établissements.

L'objectif principal des fonds de garantie est de garantir l'accès au crédit des ménages marocains qui en sont actuellement exclus. Les autorités marocaines ont donc décidé de créer trois fonds (FOGARIM, FOGALOGÉ public et FOGALOGÉ privé) distincts dont la gestion est confiée à la Caisse Centrale de Garantie (CCG)...la convention cadre entre la CGF et l'Etat et des conventions individuelles entre CCG et 11 banques ont été signées en décembre 2003 et entrent en vigueur le 26 février 2004.

Malgré ces mesures, la contribution du système bancaire au financement du logement au Maroc reste très limitée eu égard aux besoins accrus des ménages en matière d'accès au logement.

La logique de la mutualisation introduite dans le dispositif de garantie des prêts

Aux Pays-Bas, les associations du logement (woning corporaties) peuvent obtenir des prêts auprès d'une banque à capital public. Elles bénéficient alors de taux uniformes et de prêts à très longue durée (jusqu'à 50 ans). Elles peuvent également avoir recours à des financements des secteurs bancaires, voire aux marchés financiers.

Les prêts sont garantis par un fonds central pour le logement, indépendant et créé par les opérateurs. Chaque organisme a une obligation statutaire d'y contribuer. La contre garantie apportée par l'Etat et les collectivités locales concernées par le projet d'investissement leur assure une très bonne notation et donc l'obtention d'emprunts à taux favorables. Les fonds privés, notamment les fonds de pension se sont largement substitués aux aides publiques.

Proposition 4 : Instaurer un système d'assurance pour défaut de paiement du loyer

Ce système couvrira non seulement le risque de non paiement mais peut être ouvert à l'indemnisation des dégradations. Cette garantie de paiement des loyers peut être assurée par une assurance souscrite par le propriétaire⁶⁰.

Il s'agit donc d'amener les assurances privées à proposer des formules de garantie, y compris aux propriétaires qui gèrent leurs biens en direct. Celles-ci prendront en charge les détériorations éventuelles ainsi que tout contentieux ouvert entre bailleurs et locataires.

Proposition 5 : Mettre en place d'autres mesures complémentaires visant un parc locatif privé à vocation sociale

Les mesures complémentaires visant à développer un **parc locatif privé à vocation sociale** :

⁶⁰ Notons qu'en France, les garanties locatives revêtent deux formes : les allocations en tiers payant et la garantie contre les impayés.

Ø Allocations en tiers payant

Si le locataire bénéficie d'une aide personnelle au logement, le bailleur peut la percevoir directement, sur simple demande et sans qu'il y ait besoin de son accord en cas de location dans l'ancien, sous condition de loyers et de ressources et avec l'accord du locataire dans le neuf ou l'ancien acquis et réhabilité assimilé au neuf. Le bailleur percevra alors de votre locataire la différence entre le montant du loyer figurant sur le bail et l'aide au logement. (la caisse d'allocations familiales ou la caisse de mutualité sociale agricole du locataire qui sont compétentes).

Ø Garantie contre les impayés

Le locataire peut bénéficier de la part du 1% logement (participation des employeurs à l'effort de construction) d'une aide loca-pass accessible pratiquement à tous les détenteurs de revenus modestes ou ménages modestes. Il s'agit d'une garantie assurant au bailleur le paiement du loyer et des charges locatives, pendant une durée de 3 ans et dont le montant maximal s'élève à 18 mois de quittances. Les bénéficiaires sont les salariés, les jeunes de moins de 30 ans en formation professionnelle, en recherche ou en situation d'emploi, les étudiants boursiers d'Etat.

Le locataire peut s'adresser au comité Interprofessionnel du logement (CIL) ou à la chambre du commerce et d'industrie (CCI) de son employeur s'il est salarié ou au CIL le plus proche.

Ces mesures sont diverses. Elles sont à l'avantage des locataires et des propriétaires. Les deux trouveront leur compte puisqu'ils ont le bénéfice de contreparties mutuelles. Ces mesures qui restent à étudier en termes de faisabilité consistent entre autres en ce qui suit :

– Mettre en œuvre un mécanisme de conventionnement privé au profit des locataires à revenu modeste ou limité : il s'agit en fait de favoriser le **développement d'un parc locatif privé conventionné**. La particularité de ce parc est qu'il soit réservé à des locataires disposant de revenus modestes et soit composé d'habitation de loyer maîtrisé.

Ce mécanisme de conventionnement consiste à exiger du bailleur possédant un nombre de logements (par exemple au moins 5 appartements), de réserver l'un d'entre eux à la location à des locataires de revenu modeste. En contrepartie, l'Etat octroie une faveur fiscale, celle de l'exonérer complètement d'impôt sur le revenu locatif net. Cette exonération s'appliquerait par exemple au cinquième appartement du bailleur et ce par tranche de cinq logements.

– Créer un produit **d'épargne spécifique** pour encourager les particuliers à consacrer une partie de leur épargne à l'immobilier locatif :

Dans ce sens un plan d'épargne peut être préconisé et mis en place pour permettre d'assurer aux épargnants un complément de revenu pour la retraite et d'augmenter l'offre locative privée.

A cet effet, il s'agit de bloquer des fonds déposés pendant une durée donnée (par exemple 8 à 10 ans). L'épargnant ayant des fonds déposés sur ce plan y réaliserait des versements réguliers et aurait aussi la faculté de procéder à des versements exceptionnels.

Pour inciter à cette épargne, un avantage fiscal pourrait être accordé à l'épargnant en fonction des versements.

Aux termes de ce plan, les fonds disponibles devraient être investis dans l'acquisition d'un bien immobilier locatif. Le bien locatif ainsi acquis devrait être loué pendant une période déterminée (exemple plus de 5 à 10 ans) avec des plafonds de loyer et de revenus. Les revenus locatifs pourraient aussi se voir appliquer un avantage fiscal (de type abattement).

Le principe de conventionnement temporaire

Le logement locatif social se caractérise en Allemagne par le principe du conventionnement temporaire des logements.

Au terme de la période d'amortissement, en général de 30 ans, les logements basculent dans le parc privé.

Les conditions de ressources sur les locataires sont alors levées et le loyer peut retrouver un niveau de marché.

La place laissée au mécanisme de marché se traduit par la présence majoritaire dans le logement social d'opérateurs privés, qu'ils soient à but lucratif ou non : investisseurs privés, entreprises d'habitat, coopératives, associations de locataires. Les länder et les communes ont largement privatisé leur parc et se sont désengagés des entreprises d'habitat dont ils étaient actionnaires.

Conclusion : La portée des mesures incitatives pour la relance du marché locatif : Le retour des investisseurs institutionnels :

Les investisseurs institutionnels sont principalement constitués d'entreprises immobilières, de groupements professionnels, de banques et d'assurances. Comparativement à d'autres pays, ces investisseurs sont censés disposer d'un parc locatif important notamment dans les grandes villes. Ce sont donc des détenteurs potentiels de patrimoine locatif⁶¹. Il y a lieu de les intéresser grâce aux diverses mesures proposées ci-dessus.

Ces mesures provoqueront des évolutions significatives dans le domaine des rapports bailleurs/locataires, à une meilleure prise en charge par le locataire des frais de fonctionnement des immeubles, à une éventuelle amélioration de la rentabilité des placements immobiliers. Rappelons que la rentabilité est la condition sine qua non pour inciter les investisseurs institutionnels à revenir sur le marché. Il faut espérer enfin qu'une probable réduction de la fiscalité puisse les encourager davantage à revenir sur le marché de l'immobilier locatif.

⁶¹ Notons que dans le cas de la France, en 2002, le patrimoine locatif des sociétés d'assurance était estimé à 5,3 M de mètres carrés, soit près de 60 000 logements. Les autres investisseurs institutionnels (sociétés et banques,...) détenaient environ 68 000 logements. Au total, ce parc représentait 128 000 logements, soit 2,7% du total des résidences principales.

PARTIE III : DIAGNOSTIC DU CADRE LEGAL ET INSTITUTIONNEL : DISPOSITIF JURIDIQUE ET D'INTERMEDIATION

Une attractivité forte et durable du secteur locatif pour les investisseurs, opérateurs et promoteurs immobiliers repose sur la mise en place d'un cadre référentiel et normatif suffisamment bien bâti pour assurer toutes les conditions de viabilité financière et de rentabilité de l'investissement, de sécurité et célérité dans le traitement des litiges, de disponibilité et certitude pour le bailleur de ne pas être dépossédé de son bien, de stabilité et d'équilibre dans les rapports contractuels (propriétaire, locataire).

De ce cadre normatif découle une série de mesures impliquant toutes les parties prenantes et intéressées à mettre fin aux aléas du bail et partant d'assurer le développement et la promotion de l'habitat locatif.

Dans cette perspective, trois grandes actions doivent se situer au centre des préoccupations des pouvoirs publics : faire face aux insuffisances de la gestion des rapports bailleurs locataires, développer la capacité d'exécution des décisions de justice particulièrement celle relative aux expulsions locatives et, enfin, lutter contre la vacance locative.

Par ailleurs, outre le cadre juridique, c'est toute l'animation du marché locatif qu'il y a lieu d'organiser. Cette organisation nécessite une structure d'intermédiation, des entités de gestion des biens et du management du patrimoine immobilier.

Dans ce cadre, l'objectif à réaliser est double : identifier les contraintes de la profession et déterminer les besoins de professionnalisation et de qualification des intervenants notamment les agences immobilières en vue de dynamiser le marché locatif.

- Ä Le cadre légal du locatif : aperçu critique et orientations de réforme ;
- Ä Le cadre institutionnel : l'agence immobilière, désorganisation d'une profession et contraintes de la mission d'intermédiation.

1. LE CADRE LEGAL DU LOCATIF : APERÇU CRITIQUE ET ORIENTATIONS DE REFORME

1.1 Le cadre légal appliqué aux opérations de la location : aperçu critique

Le système juridique régissant le locatif est composé d'une série de textes législatifs et réglementaires⁶². Nombreux portent sur les rapports contractuels entre les locataires et les bailleurs. Les dispositions qu'ils contiennent définissent les obligations et les droits des uns et des autres. Ces dispositions sont inspirées du dahir sur les obligations et contrats (DOC) et notamment du titre III relatif au contrat de louage de choses, aux conditions de sa formation, de ses éléments principaux en l'occurrence l'objet et le prix du loyer.

Ces dispositions régissent aussi toutes les obligations de délivrance, d'entretien de garantie, de payer le montant du loyer, le devoir de conserver en bon état l'immeuble loué ou le logement loué.

Etant de portée générale, ces dispositions ont été complétées par de nombreux textes particuliers régissant certains aspects du contrat-bail. Cet arsenal juridique, devenu dense, manque de cohérence du fait de son éparpillement à travers une multiplicité de dispositions souvent ignorées. A la méconnaissance s'ajoute l'ambiguïté et le tout constitue aujourd'hui une source de tensions croissantes entre les bailleurs et les locataires.

Ø Un dispositif juridique éparpillé...

Le dispositif juridique actuel régissant le contrat bail se juxtapose à des textes très anciens. Ces derniers même tombés en désuétude, sont toujours en vigueur. L'inexistence d'un travail de codification législative et réglementaire relative au bail cause non seulement leur éparpillement mais aussi leur méconnaissance tant par les locataires, les bailleurs que par les agences immobilières.

Cet éparpillement est constaté à deux niveaux : d'une part, des textes juridiques incohérents et parfois inadaptés ; d'autre part, des décisions jurisprudentielles non uniformes.

⁶² - Dahir du 25 mars 1941 réprimant le refus de location
- Dahir du 15 août 1941 relatif au dégagement des locaux à usage d'habitation
- Dahir du 23 avril 1941 prescrivant la déclaration des locaux vacants
- Dahir du 12 septembre 1942 relatif à la réquisition des locaux à usage d'habitation ou à usage professionnel
- Dahir du 01 décembre 1950 réprimant la spéculation illicite sur les loyers
- Décret-loi du 08 octobre 1980 et Décret d'application instituant une réduction sur le montant du loyer des locaux à usage d'habitation au profit de certains locataires
- Dahir de 1980 modifié par le Dahir du 5 août 1999 (loi n°63-99°)
- Dahir du 24 août 1999 relatif au recouvrement des loyers (loi n°64-99)

TABLEAU 59 : APERÇU SUR L'ÉVALUATION DE LA LEGISLATION DES LOYERS

Textes abrogés	Textes en désuétude (devenus caduques)	Textes en vigueur
<ul style="list-style-type: none"> • Dahir du 5 mai 1928 édictant les mesures temporaires au regard des baux à loyers • Dahir du 23 avril 1941 interprétant le dahir du 5 mai 1928 ; • Dahir du 28 mai 1949 instituant la liberté des loyers des locaux à usage professionnel ; • Dahir du 22 juillet 1952 réglementant les loyers des locaux à usage d'habitation des médinas et quartiers marocains des villes nouvelles ; • Dahir du 30 juin 1955 relatifs aux loyers des locaux d'habitation sis dans les villes nouvelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Dahir du 25 mars 1941 réprimant le refus de la location ; • Dahir du 23 avril 1941 relatif au dégagement des locaux à usage d'habitation ; • Dahir du 12 septembre 1942 relatif à la réquisition des locaux à usage d'habitation professionnel ; • Dahir du 01 décembre 1950 réprimant la spéculation illicite des loyers ; • Décret-loi du 8 octobre 1980 et décret d'application organisant la réduction du tiers du montant des loyers des locaux à usage d'habitation 	<ul style="list-style-type: none"> • Dahir des obligations et des contrats (DOC) ; • Dahir n°1-99-210 du 25 août 1999 portant promulgation de la loi 63-99 modifiant et complétant la loi n°6-79 ; • Dahir du 25 août 1999 relatif au recouvrement des loyers.

- L'incohérence du dispositif juridique existant :

Les règles juridiques régissant le bail consacrent l'instabilité contractuelle et causent un déséquilibre flagrant entre propriétaire et locataire. En effet, contenues dans une législation jugée surtout limitative quant aux prérogatives du bailleur, ces règles protègent le locataire et assignent au propriétaire des obligations contraignantes (déclaration de vacances locales, dégagement des locaux à usage d'habitation, non-opposition du refus de location, réquisition des locaux par l'Etat et affectation à la location forcée, ...).

En effet, la loi n°63-99 modifiant et complétant la loi n°6-79 n'a pas pu atteindre les objectifs relatifs à la réalisation d'un équilibre entre les intérêts du locataire et ceux du bailleur. A ce niveau, les dispositions jugées particulièrement critiques portent sur :

- **la révision du loyer trois mois après la conclusion du bail ;**
- **la procédure de congé ;**
- **la cession et la sous-location ;**
- **la procédure concernant les litiges relatifs au bail.**

A cela s'ajoutent les difficultés relatives à la procédure judiciaire applicable en matière du contrat de bail. Cette **procédure** est jugée **lente, onéreuse** et parfois même dommageable car dépourvue de résultat tangible soulevant ainsi la contestation de l'une ou l'autre des parties.

- Le manque d'uniformité des décisions jurisprudentielles relatives au bail

A la lecture des arrêts rendus par la justice, la jurisprudence apparaît fortement hésitante et manque d'uniformité. L'insuffisance de cette uniformité est due à plusieurs facteurs.

Ces facteurs sont nombreux, citons :

- Le caractère superposé des textes, tels que le DOC et la loi de 1980. La jurisprudence hésite entre les deux dispositifs et tantôt elle accorde la primauté au DOC, tantôt elle l'accorde à la loi de 1980⁶³ ;
- Le caractère ambigu dans la rédaction des textes ainsi que l'emploi des formulations générales.

Le manque d'uniformité apparaît au niveau même des décisions de la Cour Suprême et sur plusieurs questions :

- La récupération du local pour des besoins personnels du bailleur ;
- Le délai de 3 mois pour demander la validation du congé ;
- La preuve de non paiement des loyers ;
- Le principe de l'indivisibilité du bail ;
- La mise en demeure pour les contrats à durée déterminée ;
- La résiliation du contrat pour inexécution des obligations du locataire.

⁶³ Arrêt de la cour suprême n°732 du 24 avril 1984 ; et Arrêt de la cour d'Appel de Casablanca du 07 avril 1983.

TABLEAU 60 : VUE SYNOPTIQUE DES TEXTES REGISSANT LES LOYERS

La législation des loyers		Les principaux textes fixant le régime juridique des loyers		Objet des principales dispositions législatives et réglementaires
Axes du régime juridique des loyers				
I	Les rapports contractuels bailleurs-locataires	I.1	<ul style="list-style-type: none"> Dahir des obligations et contrats (DOC) titre III- Chapitre : louage des choses et rapports contractuels cession et sous location 	<ul style="list-style-type: none"> Articles 627 à 634 : définition du contrat de louage de choses et aux conditions de sa formation, objet et prix du loyer ; Articles 635 à 686 ; obligations des deux parties ; pour le bailleur : obligation de délivrance d'entretien et de garantie. Pour le locataire : obligation de payer le montant du loyer et le devoir de conserver en bon état l'immeuble loué. Articles 687 à 699 ; l'extinction du contrat.
			<ul style="list-style-type: none"> Dahir n°1-99-240 du 25 août portant promulgation de la loi 63-99 modifiant et complétant la loi n°6-79 	<ul style="list-style-type: none"> Article 2 à 6 : la question des loyers ; Article 7 à 18 : les modalités d'extinction du bail ; Article 19 à 22 : La sous-location et la cession du bail ; Article 23 à 24 : La procédure et les modalités de sa mise en vigueur ; Article 25 à 26 : Les dispositions diverses
			<ul style="list-style-type: none"> Dahir du 25 août 1999 relatif au recouvrement des loyers 	<ul style="list-style-type: none"> Article 1 à 10 : Procédure accélérée pour le recouvrement des loyers non payés à l'échéance, ne s'appliquant qu'aux loyers dont le rapport de location s'est avéré..... par un acte authentique ou sous-seing portant les signatures légalisées des parties ou par un jugement définitif fixant le montant du loyer.
II	Les limitations des prérogatives des propriétaires		<ul style="list-style-type: none"> Dahir du 25 mars 1941 	<ul style="list-style-type: none"> Réprime le refus de location
			<ul style="list-style-type: none"> Dahir du 23 avril 1941 	<ul style="list-style-type: none"> Porte sur le désengagement des locaux à usage d'habitation
			<ul style="list-style-type: none"> Dahir du 12 septembre 1942 	<ul style="list-style-type: none"> Porte sur la réquisition des locaux à usage d'habitation ou à usage professionnel
			<ul style="list-style-type: none"> Dahir du 01 décembre 1950 	<ul style="list-style-type: none"> Contient des dispositions réprimant la spéculation illicite sur les loyers
			<ul style="list-style-type: none"> Décret du 08 octobre 1980 et décret d'application 	<ul style="list-style-type: none"> Organise la réduction du tiers du montant des loyers des locaux à usage d'habitation

- **Source de tensions croissantes entre bailleurs et locataires**

La principale base légale régissant les rapports contractuels entre les bailleurs et locataires est constituée essentiellement des dispositions du Dahir du 25 août 1999 relatif au recouvrement du loyer. Ces dispositions concernent :

- les éléments et les conditions de formation du contrat de louage de choses (objet et prix des loyers) ;
- les obligations des parties bailleurs (délivrance, entretien, garantie, ...) et locataires (paiement du montant du loyer, conservation en bon état l'immeuble loué, la cession et la sous-location, ...) ; ainsi que l'extinction du contrat.

Ces dispositions se traduisent dans les textes par une rupture de l'équilibre contractuel et se manifestent dans les faits par des relations litigieuses entre bailleurs et locataires.

1.1.1 Dans les textes : le rapport contractuel est déséquilibré

L'équilibre contractuel est fortement rompu, dû à des dispositions lacuneuses créant des situations critiques :

- **Le locataire protégé est face à un bailleur peu sécurisé ;**
- **Le principe d'un bail écrit entre les parties n'est pas systématiquement établi ;**
- **La réglementation des conditions de paiement des loyers et des charges n'est pas complète et suffisamment claire ;**
- **L'organisation des modalités de rupture du bail avant que ce dernier n'arrive à terme n'est pas systématiquement précisée ;**
- **Les conditions dans lesquelles un bailleur peut donner congé à son locataire sont trop strictes et n'offrent pas assez de souplesse au propriétaire.**

1.1.1.1 La législation actuelle sur le bail protège beaucoup plus le locataire au détriment du bailleur :

La lecture critique de cette législation permet de constater un déséquilibre flagrant entre les droits d'un locataire bien protégé et les obligations d'un bailleur peu sécurisé.

– Droits d'un locataire protégé :

La protection du locataire visant à assurer un droit au logement constitue la logique du législateur qui fonde tout le dispositif juridique contractuel. C'est une constante que l'on retrouve à travers diverses dispositions et dans la quasi-totalité des textes édictés et régissant les divers aspects de l'habitat locatif, notamment au plan du recouvrement du loyer :

- Le locataire a toujours la possibilité de revenir à la procédure normale s'il conteste la décision du juge des référés. L'article 8 du dahir du 25 août 1999 dispose dans ce sens que « le locataire peut en cas d'acceptation de la demande, porter le litige devant le tribunal de première instance compétent conformément aux règles de Droit commun ».
- Le locataire est protégé contre toute expulsion demandée par le bailleur en même temps que le paiement des loyers échus. Aucune disposition dans le texte relatif au recouvrement du loyer ne prévoit l'expulsion du locataire. L'article 1^{er} sur le domaine d'application du dahir du 25 août 1999 parle uniquement des « actions en recouvrement des loyers ».

En somme, la loi 6-79 accorde des droits au locataire qui assure sa protection au détriment du bailleur. Citons entre autres :

- Le droit du locataire au maintien dans les lieux et à la reconstruction du bail à durée déterminée ;
- Le droit à la révision judiciaire du loyer, car souvent le locataire refuse une augmentation à l'amiable ;
- Le droit de réviser le loyer juste après la formation du contrat de bail ;
- Le droit de réviser à la baisse des loyers après 3 ans.

– Obligations d'un bailleur peu sécurisé :

Les dispositions visant la protection du locataire décrites ci-dessus se traduisent par une série d'obligations contraignantes. Citons entre autres les obligations qui consistent à :

- Déclarer les locaux vacants à l'Administration⁶⁴ ;
- Dégager de l'ensemble de ses biens immobiliers les locaux à usage d'habitation⁶⁵ ;
- Ne pas opposer un refus de location dans certaines situations⁶⁶ ;
- Se voir réquisitionner les locaux afin de les affecter à la location forcée⁶⁷ ;
- Ne récupérer le logement loué que dans certaines situations exceptionnelles ;

⁶⁴ Dahir du 23 avril 1941

⁶⁵ Dahir du 19 août 1941

⁶⁶ Dahir du 25 mars 1941

⁶⁷ Dahir du 12 septembre 1942

Notons que même si ces textes sont tombés en désuétude, ils sont en vigueur et le risque de les voir appliquer par le législateur plane toujours sur les droits des propriétaires, voir les arrêts de la jurisprudence : Arrêt n°720 du 18/10/78. Dossier civil n°65709, Arrêt n°2680 du 19/1/86, dossier civil 264.

- Réduire le montant du loyer des locaux à usage d'habitation au profit de certains locataires⁶⁸ (autrement dit si le revenu du locataire est inférieur à 1500 Dh, le montant du loyer sera diminué d'un tiers, si le locataire devient insolvable, le propriétaire ne peut plus récupérer les loyers impayés) ;
- Garantir la jouissance contre « les faits des autres locataires⁶⁹ », autrement dit, le bailleur est tenu comme responsable des dommages causés par les voisins du locataire ;
- Assumer les charges fiscales et autres mises à la charge du propriétaire.

De telles dispositions aboutissent dans la pratique à briser l'équilibre contractuel au sein du bail d'habitation. Elles ne sécurisent que très peu car elles ne garantissent pas amplement toutes les prérogatives du bailleur. Il en résulte que ce déséquilibre décourage les opérateurs, les promoteurs immobiliers et les bailleurs qui finissent forcément par se désintéresser complètement de l'habitat locatif.

Quelques exemples de dispositions contraignantes apportées par la loi 6-79 telle qu'elle a été modifiée par le Dahir de 1999

- Article 1 : Le pouvoir d'appréciation attribué au tribunal pour déterminer l'avis de droit de révision, et qui peut être interprété en faveur du locataire.
- Article 3 : Le pouvoir d'appréciation au niveau de la fixation de l'indemnité forfaitaire.
- Article 9 : Relatif à la validation du congé, notamment la clause d'un préavis de trois mois au moins adressé au locataire.
- Article 14 : Quelques conditions pour demander la validation d'un congé (notamment l'acquisition des locaux 3 ans au moins avant le congé).
- Article 18 : La poursuite imposée au bailleur sans détermination de durée si le congé n'est pas validé, même lorsque la durée originale était déterminée.
- Article 19 : La considération du sous-locataire comme locataire initial.
- Article 20 : Au cas où la cession ou la sous-location n'est pas interdite, le bailleur est appelé à concourir à l'acte.

⁶⁸ Par ailleurs, ajoutons à ces textes le Dahir du 1^{er} décembre 1950 relatif à la répression de la spéculation illicite sur les loyers prévoyant des peines sévères. Il s'agit d'une peine d'emprisonnement de 6 mois à 3 ans et une amende de 150 à 10.000 DH contre « quiconque perçoit ou tente de percevoir un prix de location ou de sous-location manifestement supérieur à la rémunération légitime du capital représentant la valeur actuelle de la propriété et du capital réellement engagé ou est hors de proportion avec les avantages et les utilités à la situation des lieux loués et les conditions de leur aménagement sont de nature à procurer au preneur, soit pour son habitation, soit pour l'exercice de sa profession ».

⁶⁹ Article 644, 2^{ème} alinéa du DOC.

TABLEAU N°61 : RECAPITULATIF DES DISPOSITIONS LIMITANT LES PREROGATIVES DES PROPRIETAIRES EN FAVEUR DES LOCATAIRES ET ENTRAVANT L'INVESTISSEMENT LOCATIF

N°	Nature des textes juridiques régissant les loyers	Contenu des dispositions contraignantes pour le propriétaire
I	Dahir du 1 ^{er} décembre 1950	<p>- <u>Répression de la spéculation illicite des loyers :</u></p> <p>Ce texte prévoit une peine d'emprisonnement de 10 mois à 3 ans et une amende de 150 000 Dh contre quiconque perçoit ou tente de percevoir un prix de location ou de sous-location manifestement supérieur à la rémunération légitime de capital représentant : la valeur actuelle de la propriété et du capital réellement engagé en est hors de proposition avec les avantages et les utilités à la situation des lieux loués et les conditions de leur aménagement sont de nature à procurer au preneur, soit pour une habitation, soit pour l'exercice de sa profession »</p>
II	Décret-Loi du 8 octobre 1980 et son décret d'application	<p>- <u>Réduction du tiers du montant des loyers :</u></p> <p>Ce texte organise une réduction du tiers du montant des loyers des locaux à usage d'habitation, au profit des locataires dont « les revenus mensuels nets quels qu'en soient l'origine et la nature n'excèdent pas 1500 dh ». autrement dit, si le revenu du locataire est inférieur à 1500 Dh, on diminue d'un tiers le montant du loyer. Si le locataire devient insolvable, le propriétaire ne peut plus récupérer ses loyers impayés.</p> <p>- <u>Autres droits accordés aux locataires le protégeant eu détriment des bailleurs :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Droit au locataire au maintien dans les lieux et à la reconduction du bail à une durée déterminée ; ◆ Droit à la révision judiciaire du loyer, car le locataire refuse souvent l'augmentation à l'amiable ; ◆ Droit de réviser le loyer juste après la formation du contrat de bail ; ◆ Droit de réviser à la baisse des loyers après 3 ans
III	Dahir du 25 août 1999 relatif aux rapports contractuels bailleurs locataires	<p>- <u>Délai d'attente de 3 mois assigné au bailleur :</u></p> <p>L'article..... n'oblige plus le bailleur à adresser le congé (ancien article 12 de la loi 6-79) mais, le bailleur est astreint à une attente de 3 mois avant de demander la résiliation du bail initial et l'expulsion du sous-locataire ou du cessionnaire</p>
IV	Dahir du 25 août 1999 relatif au recouvrement des loyers	<p>- <u>La validité du congé :</u></p> <p>Ce texte ne s'applique pas aux baux non établis par écrit ou aux contrats de location dont la signature n'est pas légalisée. Ce texte n'empêche pas le locataire d'emprunter la procédure normale, s'il conteste la décision du juge des référés.</p> <p>L'article 8 du dahir du 25 août dispose (&2) : « le locataire peut en cas d'acceptation de la demande porter le litige devant le tribunal de première instance compétent conformément aux règles de droit commun ».</p> <p>Paiement des loyers déçus et expulsion du locataire :</p> <p>Ce texte n'est pas applicable en cas de demande formulée par le bailleur visant d'obtenir le paiement des loyers échus et l'expulsion du locataire, car il est limité seulement au recouvrement des loyers et ne s'étend pas à l'expulsion. Notons à cet égard que l'article 1 sur le domaine d'application du dahir du 25 août 1999 parle uniquement des « actions en recouvrement des loyers »</p> <p>Cette situation peut paraître paradoxale et pleine d'ambiguïté car le bailleur est en rupture avec son locataire insolvable et ne l'investit d'aucune confiance.</p>

1.1.1.2 Le principe d'un bail écrit entre les parties n'est pas systématiquement établi

D'après les données de l'enquête, **l'acte écrit de location requiert la préférence de la quasi-totalité des locataires** enquêtés soit 75,4% contre 24,6% émettant un avis contraire et indiquant leur préférence **pour un acte verbal de location**.

La répartition par type d'habitat permet de constater que presque 43% de locataires se sont exprimés pour l'acte verbal contre 57%.

En revanche, la majorité des locataires ont marqué leur préférence pour l'acte de location écrit, soit 84% pour l'habitat standing, environ 78% pour l'habitat traditionnel, presque 75% pour l'habitat économique et 70% pour l'habitat social.

En outre, l'enquête a permis de connaître la proportion des locataires ayant établi un contrat-bail écrit qui est de 69%, répartie en habitat standing dont le score atteint est de 96%, l'habitat social 74%, l'habitat économique environ 67%, l'habitat traditionnel 54%.

TABLEAU 62 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LE TYPE D'ACTE DE LOCATION PREFERE (EN %)

	Verbalement	Par écrit	Total
Habitat standing	15,4	84,6	100,0
Habitat économique	25,6	74,4	100,0
Habitat social	29,3	70,7	100,0
Habitat traditionnel	22,2	77,8	100,0
Habitat non réglementaire	42,9	57,1	100,0
Total	24,6	75,4	100,0

TABLEAU 63 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LE TYPE D'ACTE DE LOCATION PREFERE (EN %)

	Verbalement	Par écrit	Total
Agadir	2,6	97,4	100,0
Fès	20,4	79,6	100,0
Oujda	57,9	42,1	100,0
Meknès	10,5	89,5	100,0
Marrakech	20,0	80,0	100,0
Safi	16,7	83,3	100,0
Casablanca	18,3	81,7	100,0
Settat	10,0	90,0	100,0
Béni Mellal	5,0	95,0	100,0
Tanger	85,4	14,6	100,0
Kénitra		100,0	100,0
Rabat-Salé	12,7	87,3	100,0
Total	21,9	78,1	100,0

1.1.1.3 La réglementation des conditions de paiement du loyer, des modalités de sa révision et des charges locatives est insatisfaisante car non complète et peu claire

L'enquête a tenté de mesurer auprès des locataires et des bailleurs le caractère satisfaisant ou insatisfaisant des dispositions relatives au paiement du loyer, la révision du loyer, les charges locatives, les procédures applicables en matière de bail et l'exécution des jugements.

– Au plan des locataires : il ressort des données collectées que les dispositions légales les plus insatisfaisantes sont celles relatives en premier lieu à la **révision du loyer avec 61% de locataires** qui se sont exprimés dans ce sens.

En deuxième lieu, les dispositions relatives au **paiement du loyer** avec 50% des réponses recueillies. Quant aux autres dispositions, elles sont considérées comme insatisfaisantes pour 35% de locataires, en ce qui concerne les **procédures applicables en matière de bail**, 31% tant pour les dispositions relatives aux **charges locatives** (TE et TU) que pour les dispositions relatives à **l'exécution des jugements**.

La répartition par type d'habitat permet de constater que 60% de locataires de l'habitat non réglementaire considèrent que les dispositions de la révision du loyer sont les plus insatisfaisantes, suivies des procédures applicables en matière de bail avec 53% et celles relatives au paiement du loyer avec 47% environ.

Quant aux autres types d'habitat, il est à noter que les pourcentages varient entre 59% et 60% de locataires insatisfaits des clauses relatives à la révision du loyer, entre 45% et 64% et ce tant par l'habitat standing, l'habitat économique, l'habitat social que l'habitat traditionnel.

TABEAU 64 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LES DISPOSITIONS LEGALES INSATISFAISANTES

	Clauses du contrat de bail				
	Dispositif juridique relatif au paiement du loyer	Dispositif juridique relatif à la révision du loyer	Dispositif juridique relatif aux charges locatives (TE-TU)	Dispositif juridique relatif aux procédures applicables en m	Dispositif relatif à l'exécution des jugements
Habitat standing	46	49	36	23	28
Habitat économique	101	133	65	82	75
Habitat social	18	24	11	11	7
Habitat traditionnel	32	33	13	18	17
Habitat non réglementaire	7	9	3	8	2
Total	204	248	128	142	129

- Au plan des bailleurs : 56% d'entre eux se déclarent insatisfaits des dispositions relatives au paiement du loyer, 50% environ insatisfaits des dispositions relatives à la révision du loyer, 45% ont exprimé une insatisfaction à l'égard des dispositions portant sur l'exécution des jugements.

Enfin, les mêmes scores sont atteints quant au degré d'insatisfaction des bailleurs tant à l'égard des dispositions concernant les charges locatives (35%) que celles des procédures applicables (31%).

TABEAU 65 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES DISPOSITIONS QU'ILS TROUVENT INSATISFAISANTES (EN %)

	Dispositif juridique relatif au paiement du loyer	Dispositif juridique relatif à la révision du loyer	Dispositif juridique relatif aux charges locatives (TE-TU)	Dispositif juridique relatif aux procédures applicables	Dispositif juridique relatif à l'exécution des jugements	Autres dispositions
Agadir	56,4	25,6	28,2		61,5	5,1
Fès	61,7	72,3	55,3	53,2	48,9	4,3
Oujda	100,0	75,0	62,5	75,0	62,5	
Mekhnès	23,5	5,9	14,7		67,6	20,6
Marrakech	100,0	100,0			100,0	
Safi	75,0	25,0			50,0	
Casablanca	60,0	55,0	15,0	21,3	18,8	20,0
Settat	72,2	83,3	22,2	5,6	27,8	5,6
Béni Mellal	94,7	89,5			52,6	
Tanger	100,0	100,0	90,2	87,8	95,1	2,4
Kénitra	53,3	26,7	6,7	20,0	66,7	
Rabat-Salé	17,6	16,2	26,5	44,1	16,2	8,8
Total	56,4	49,7	31,8	31,6	44,9	9,4

Notons à ce sujet que les clauses particulières des contrats qui posent des problèmes sont celles relatives au paiement de la taxe d'édilité par le locataire soit 63%, viennent en second lieu, les clauses portant sur la réparation et l'entretien à la charge du locataire soit moins de 50% des réponses recueillies. En troisième lieu, on note la clause de la révision régulière du loyer dont le score atteint est de moins 38%, suivie en dernier lieu de la clause du paiement du syndic avec un total de réponses recueillies de 22%.

Sur le plan de la répartition par type d'habitat, notons que le paiement de la taxe d'édilité par le locataire pose des difficultés pour l'habitat non réglementaire 75%, l'habitat standing 71%, l'habitat social 68%, l'habitat économique moins de 64%.

Quant à la clause concernant la réparation et l'entretien à la charge du locataire, elle pose problème à hauteur de 60% pour l'habitat standing, 86% pour l'habitat traditionnel.

**TABEAU 66 : REPARTITION DES LOCATAIRES AYANT ETABLI UN CONTRAT DE BAIL ECRIT
SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LES CLAUSES DU CONTRAT**

	% des locataires ayant établi un contrat de bail écrit	Clauses du contrat de bail				Nombre moyen de renouvellement du contrat
		Paiement de la taxe d'édilité par le locataire (%)	Révision régulière du loyer (%)	Réparation et entretien à la charge du locataire (%)	Paiement du syndic (%)	
Habitat standing	96,15	71,6	40,9	60,2	25,0	1
Habitat économique	66,88	63,9	41,3	38,7	20,6	1
Habitat social	72,41	68,6	34,3	37,1	42,9	2
Habitat traditionnel	53,97	24,1	17,2	86,2	3,4	2
Habitat non réglementaire	25,00	75,0		50,0		1
Total	69,30	63,0	37,6	49,2	22,5	1

1.1.2 Dans les faits : un rapport contractuel litigieux

L'enquête auprès des bailleurs et des locataires au sujet de leurs rapports contractuels a tenté de mesurer l'intensité des litiges. Les résultats obtenus a permis de constater que le nombre de litiges même moins important reste relativement préoccupant tellement les origines des conflits sont multiples, la procédure judiciaire reste le seul moyen de leur résolution et l'exécution des jugements n'est pas toujours évidente.

Les indicateurs élaborés à partir des données recueillies lors de l'enquête ont permis de démontrer que :

- Le degré de satisfaction des bailleurs et locataires quant à leurs rapports est variable ;
- Les litiges peu fréquents mais aux origines multiples ;
- La procédure judiciaire reste lente et complexe ;
- La capacité d'exécution des décisions de justice, particulièrement celle relative aux expulsions locatives est faible ;
- Les modalités de médiation, d'arbitrage et de conciliation sont inexistantes.

1.1.2.1 Le degré de satisfaction des locataires et des bailleurs quant à leurs rapports est variable

L'enquête a permis de mesurer le degré de satisfaction des locataires ; ce dernier varie selon le type d'habitat.

Globalement pour la majorité des types d'habitat, les locataires ont exprimé un degré de satisfaction à hauteur de 57%, 34% ont déclaré qu'ils sont moyennement satisfaits, contre environ 9% de non-satisfaits.

Les locataires de l'habitat standing sont satisfaits à raison de 74%, de même que ceux de l'habitat économique (57%) et de l'habitat social (50%).

Cependant, pour les autres locataires de l'habitat traditionnel et de l'habitat non réglementaire, ils manifestent une satisfaction moyenne ne dépassant pas respectivement 42% et 43% des réponses enregistrées.

TABEAU 67 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LA SATISFACTION DES RAPPORTS AVEC LES BAILLEURS (EN %)

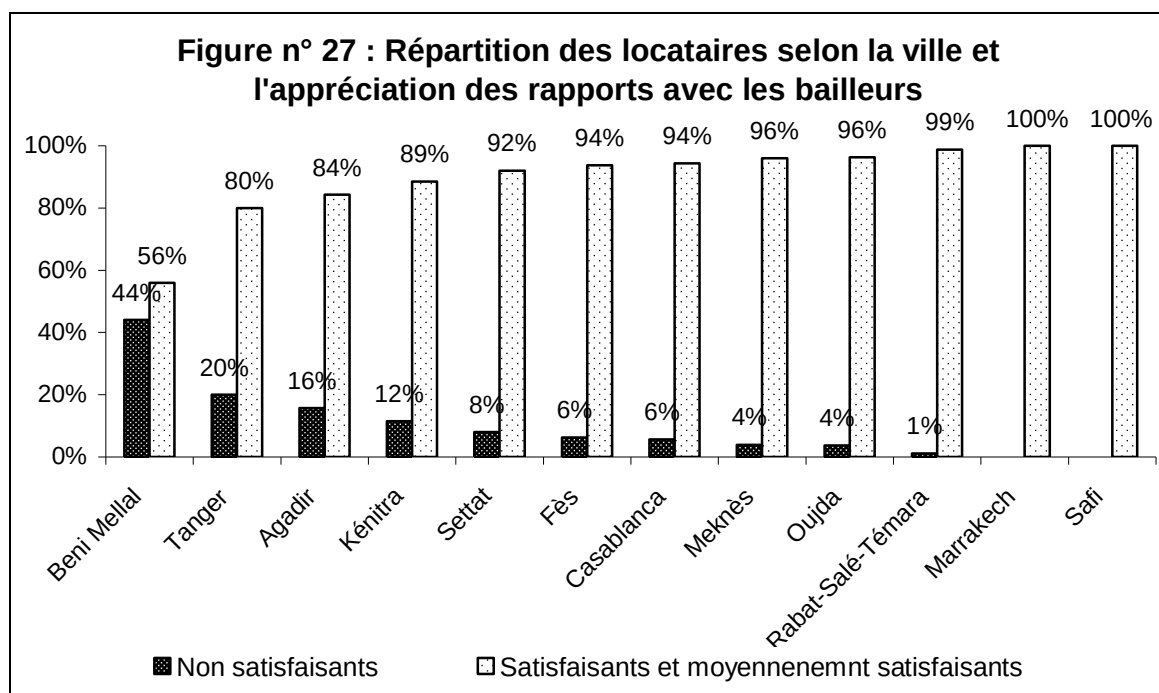
	Satisfaisants	Moyennement satisfaisant	Non satisfaisants	Total
Habitat standing	74,0	24,0	1,9	100,0
Habitat économique	57,1	34,1	8,8	100,0
Habitat social	50,0	39,7	10,3	100,0
Habitat traditionnel	46,0	41,3	12,7	100,0
Habitat non réglementaire	39,3	42,9	17,9	100,0
Total	57,4	34,0	8,6	100,0

– Concernant le degré de satisfaction des **rapports avec les locataires** : seuls moins 6% des **bailleurs** se sont déclarés non satisfaits des rapports avec leurs locataires. La majorité des dits bailleurs sont soit moyennement satisfaits environ 43%, soit satisfaits 51%.

TABEAU 68 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LE DEGRE DE SATISFACTION DES RAPPORTS AVEC LES LOCATAIRES (EN %)

	Satisfaisants	Moyennement satisfaisant	Non satisfaisants	Total
Agadir	37,5	62,5		100,0
Fès	47,1	39,2	13,7	100,0
Oujda	58,8	41,2		100,0
Meknès	32,4	67,6		100,0
Marrakech	100,0			100,0
Safi	20,0	60,0	20,0	100,0
Casablanca	46,3	49,5	4,2	100,0
Settat	60,0	35,0	5,0	100,0
Béni Mellal	50,0	30,0	20,0	100,0
Tanger	65,9	31,7	2,4	100,0
Kénitra	22,2	66,7	11,1	100,0
Rabat-Salé	73,2	21,1	5,6	100,0
Total	51,4	42,9	5,7	100,0

Cette satisfaction est notée pratiquement au niveau de toutes les villes avec des proportions allant de 80% à Tanger à 100% dans les villes de Marrakech et Safi. Seule la ville de Béni Mellal enregistre un taux élevé de ménages insatisfaits (44%).



Réparties par type de logement, les données recueillies indiquent que c'est dans les logements traditionnels et les habitations non réglementaires que l'on retrouve la plus forte proportion de ménages insatisfaits des rapports qu'ils ont avec leurs bailleurs, respectivement 13% et 18%. Dans la ville de Béni-Mellal, ces proportions sont de 100% et 67%.

1.1.2.2 Des litiges peu fréquents mais aux origines multiples

– Des litiges peu fréquents :

L'analyse des données collectées permet de constater que globalement les **locataires** n'ont pas eu de litiges assez fréquemment avec leurs bailleurs. 68% déclarent n'ayant eu aucun conflit, moins de 25% déclarent ayant eu un litige avec leurs bailleurs et seuls 6,5% indiquent qu'ils ont eu deux litiges.

La répartition de ces données par type d'habitat montre qu'abstraction faite de l'habitat non réglementaire dont environ 54% des locataires déclarent avoir connu un ou deux litiges, la majorité des locataires des autres types d'habitat déclarent n'ayant pas eu de litiges, c'est le cas de l'habitat standing 80%, l'habitat économique environ 70%, l'habitat social, presque 64% et l'habitat traditionnel 60%.

– Enfin, concernant la fréquence des litiges avec les bailleurs : 60% des **bailleurs** ont déclaré n'ayant pas de litige avec leurs locataires, 31% environ ont indiqué qu'ils n'ont eu qu'un litige et moins de 9% ont souligné qu'ils ont eu deux litiges avec leurs locataires.

TABEAU 69 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LA FREQUENCE DES LITIGES AVEC LES BAILLEURS (EN %)

	Non	Un	Deux	Total
Habitat standing	80,8	17,3	1,9	100,0
Habitat économique	69,4	24,0	6,6	100,0
Habitat social	63,8	25,9	10,3	100,0
Habitat traditionnel	60,3	28,6	11,1	100,0
Habitat non réglementaire	46,4	50,0	3,6	100,0
Total	68,8	24,7	6,5	100,0

TABEAU 70 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LA FREQUENCE DES LITIGES AVEC LES LOCATAIRES (EN %)

	Non	Un	Deux	Total
Agadir	56,1	29,3	14,6	100,0
Fès	37,3	39,2	23,5	100,0
Oujda	63,2	31,6	5,3	100,0
Meknès	38,5	53,8	7,7	100,0
Marrakech	100,0			100,0
Safi	50,0	33,3	16,7	100,0
Casablanca	86,6	10,3	3,1	100,0
Settat	50,0	45,0	5,0	100,0
Béni Mellal	50,0	40,0	10,0	100,0
Tanger	58,5	41,5		100,0
Kénitra	25,0	65,0	10,0	100,0
Rabat-Salé	70,4	21,1	8,5	100,0
Total	60,5	30,9	8,6	100,0

Par ailleurs, la fréquence des litiges est beaucoup plus prononcée dans certaines villes, à titre d'exemple c'est dans la ville de Béni Mellal que les locataires ont eu le plus de litiges avec leurs bailleurs. C'est ainsi qu'au cours des cinq dernières années, moins du tiers des ménages au niveau national ont eu un ou deux litiges avec leurs bailleurs, alors que cela a été le cas de 40% de ceux qui louent des maisons traditionnelles et de 54% de ceux qui vivent dans des logements non réglementaires ; la proportion globale pour la ville de Béni Mellal est de 56%, avec tous les ménages vivant dans des maisons non réglementaires ou traditionnelles concernés.

Au regard de ces données et en dépit de cette dimension quantitative peu importante des litiges, ces derniers se caractérisent par leur intensité qualitative. Étant d'origine multiple, ces litiges exigent, du fait des difficultés à les solutionner, une gestion soutenue et rapide. Autrement dit, la multitude des origines des conflits rend difficile leur gestion.

TABEAU 71 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LE TYPE D'HABITAT ET LA FREQUENCE DES LITIGES AVEC LES BAILLEURS, AU NIVEAU NATIONAL (EN %)

Type de logement	Non	Un	Deux
Habitat standing	80,80	17,30	1,90
Habitat économique	69,40	24,00	6,60
Habitat social	63,80	25,90	10,30
Habitat traditionnel	60,30	28,60	11,10
Habitat non réglementaire	46,40	50,00	3,60
Total	68,80	24,70	6,50

– Des litiges aux origines multiples :

Multiples sont les origines des litiges opposant les locataires aux bailleurs. Cette confrontation est tellement durable et fréquente qu'elle incite les propriétaires à demander l'expulsion des locataires. Ces motifs sont nombreux. Citons notamment :

- Le non-paiement ou les retards de paiement des loyers ;
- La rapidité des règles relatives aux charges locatives récupérables ;
- L'absence d'entretien ou défaut de maintenance des immeubles loués et les troubles affectant le droit de jouissance ;
- Les cessions et sous-locations ;
- Le changement des lieux par le locataire ;
- La reprise du local par le propriétaire pour ses besoins personnels ou ceux de ses proches ;
- La reprise du local par le bailleur pour une éventuelle reconstruction ;
- La dégradation des lieux loués ;
- La révision du loyer.

Partant de ces principales raisons, l'analyse des données recueillies lors de l'enquête permet de démontrer que les litiges sont essentiellement dus au **non-paiement, au retard du paiement et à la révision des loyers**.

- Sur le plan global, la raison la plus importante qui est à l'origine des litiges réside :

- En premier lieu, pour environ 50% des réponses exprimés dans la demande de révision faite assez fréquemment ;
- En deuxième lieu, avec environ 30% des locataires enquêtés, les litiges sont dus au retard de paiement de la part du locataire ;
- En troisième lieu, le mauvais entretien du logement est aussi une raison conduisant à des litiges; 20% des locataires ont confirmé le non-respect de l'entretien du logement ;

- Enfin, deux autres raisons non négligeables semblent à l'origine des litiges : la volonté du propriétaire de vouloir reprendre son logement soit presque 20%, le non paiement du loyer 15%. Par ailleurs, les charges locatives (taxes d'édilité) ne constituent pas une raison importante à l'origine des litiges. Cette raison ne représente que 5,5%.

TABLEAU 72 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LES PRINCIPALES RAISONS DES LITIGES AVEC LES BAILLEURS (EN %)

	Clauses du contrat de bail						
	Paiement du loyer	Retard de paiement	Mauvais entretien du logement	Demande de fréquence de révision	Sous location sans accord	Reprendre son logement	Charges locatives (taxe d'édilité)
Habitat standing	5,0	10,0	30,0	60,0		10,0	25,0
Habitat économique	13,8	25,3	20,7	51,7	2,3	21,8	2,3
Habitat social	27,8	50,0	22,2	38,9		16,7	11,1
Habitat traditionnel	16,7	45,8	20,8	37,5		16,7	
Habitat non réglementaire	21,4	28,6		50,0		28,6	
Total	15,3	29,4	20,2	49,1	1,2	19,6	5,5

– Les principaux éléments à l'origine des litiges avec les locataires :

Pour les bailleurs, le non paiement du loyer constitue l'une des raisons à l'origine des litiges avec les locataires. Les scores obtenus atteignent environ 55% suivis en cela par le retard du paiement presque 38%, la révision du loyer 27%, le mauvais entretien du logement 20%, la reprise du logement 12%, la sous-location sans accord 7% et les charges locatives (taxe d'édilité) 1,1%.

TABLEAU 73 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES ELEMENTS PRINCIPAUX A L'ORIGINE DES LITIGES AVEC LES LOCATAIRES (EN %)

	Non paiement du loyer	Retard de paiement	Mauvais entretien du logement	Révision du loyer	Sous location sans accord	Reprendre mon logement	Charges locatives (taxe d'édilité)	Autre origine de litige
Agadir	22,2	27,8	5,6	16,7	27,8		11,1	
Fès	54,3	51,4	28,6	51,4	5,7	8,6		
Oujda	100,0	57,1	28,6	14,3				
Meknès	91,7	20,8	8,3	8,3	8,3	4,2		4,2
Marrakech								
Safi	100,0	25,0	25,0					
Casablanca	53,8	23,1		53,8		7,7		
Settat	40,0	70,0	10,0					20,0
Béni Mellal	20,0	60,0	10,0	70,0				
Tanger	35,3	35,3	29,4	58,8		88,2		
Kénitra	68,8	12,5	31,3		12,5	12,5		
Rabat-Salé	42,9	42,9	38,1		4,8			4,8
Total	54,3	37,7	20,6	27,4	6,9	12,6	1,1	2,3

Par ailleurs, ces litiges sont pour la plupart solutionnés pour 88% des bailleurs contre moins de 12%.

TABEAU 74 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LES LITIGES SOLUTIONNES

Type de logement	Non (%)	Un (%)	Deux (%)	% des litiges
Habitat standing	95,0	5,0	100,0	31,6
Habitat économique	84,5	15,5	100,0	51,2
Habitat social	90,5	9,5	100,0	31,6
Habitat traditionnel	92,0	8,0	100,0	56,5
Habitat non réglementaire	100,0		100,0	46,7
Total	88,8	11,2	100,0	46,8

– Les principaux motifs des litiges avec les bailleurs :

L'investigation menée lors de l'enquête a permis d'obtenir des indications sur les raisons à l'origine des conflits opposant les locataires aux bailleurs.

En examinant les motifs de ces litiges, on constate que le loyer constitue la cause majeure. En effet :

- Près de la moitié des locataires ont eu des litiges au cours des cinq dernières années à cause de la fréquence de révision du montant du loyer, notamment les ménages résidant dans des logements de standings (60%), des logements économiques (52%) ou des logements non réglementaires (50%). Cette cause a été particulièrement dénoncée par les ménages des villes de Tanger (75%), Béni-Mellal (93%), Agadir (100%) et Marrakech (100%) ;
- 29% des ménages au niveau national, ont eu des problèmes à cause du retard de paiement du loyer, particulièrement ceux des logements sociaux (50%) et des logements traditionnels (46%). Les ménages de Casablanca, Rabat-Salé-Témara et Marrakech sont les plus concernés avec respectivement 40%, 52% et 50% des ménages ;
- Et 15% des ménages ont eu des litiges à cause du non paiement du loyer. Ce cas de figure se trouve en plus forte proportion au niveau des ménages habitant des logements sociaux (28%) et des logements non réglementaires (21%). Les villes les plus concernées sont Kénitra, Oujda et Marrakech avec respectivement 33%, 36% et 50% des ménages.

Pour les autres motifs de litiges rencontrés par les ménages depuis l'année 2000, on peut noter le mauvais entretien du logement et la volonté du bailleur de reprendre son logement chez 20% des ménages chacun, alors que les charges locatives, notamment le paiement de la taxe d'édilité par le locataires n'ont constitué un motif de litige que chez 5% des ménages locataires du pays.

TABEAU 75 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LE TYPE D'HABITAT ET LES PRINCIPALES RAISONS DES LITIGES AVEC LES BAILLEURS AU COURS DES CINQ DERNIERES ANNEES, AU NIVEAU NATIONAL (EN %)

Type de logement	Non paiement du loyer	Retard de paiement	Mauvais entretien du logement	Demande de fréquence de révision	Reprendre son logement	Charges locatives (taxe d'édilité)
Habitat standing	5,00	10,00	30,00	60,00	10,00	25,00
Habitat économique	13,80	25,30	20,70	51,70	21,80	2,30
Habitat social	27,80	50,00	22,20	38,90	16,70	11,10
Habitat traditionnel	16,70	45,80	20,80	37,50	16,70	
Habitat non réglementaire	21,40	28,60		50,00	28,60	
Total	15,30	29,40	20,20	49,10	19,60	5,50

Enfin, notons que de tous les litiges opposant les ménages aux bailleurs, près de la moitié (47%) a été soumis à la justice et la majorité a été solutionnée, soit 89%. Mais il reste que 11% des ménages n'ont pas résolu leur litige, notamment 31% des ménages de Kénitra, 23% de ceux de Casablanca et 35% de ceux de Meknès.

– Par ailleurs, sur un plan plus spécifique aux **litiges impliquant les agences immobilières et qui relèvent du domaine du recouvrement et du mode de règlement du loyer**, l'enquête rapporte que les 7% d'agences qui effectuent le recouvrement du loyer, affirment avoir eu des litiges sur près de 61% des logements loués ; ce qui montre l'importance des désaccords existants entre le locataire et l'agence qui gèrent le logement, surtout dans les villes de Fès, Meknès et Tanger où plus des trois quarts des logements loués et gérés par les agences ont fait l'objet de litiges.

TABEAU 76 : REPARTITION DES AGENCES QUI ASSURENT LE RECOUVREMENT SELON LA VILLE, L'EXISTENCE DES LOGEMENTS QUI ONT FAIT L'OBJET DE LITIGE ET LES RAISONS DE CES LITIGES

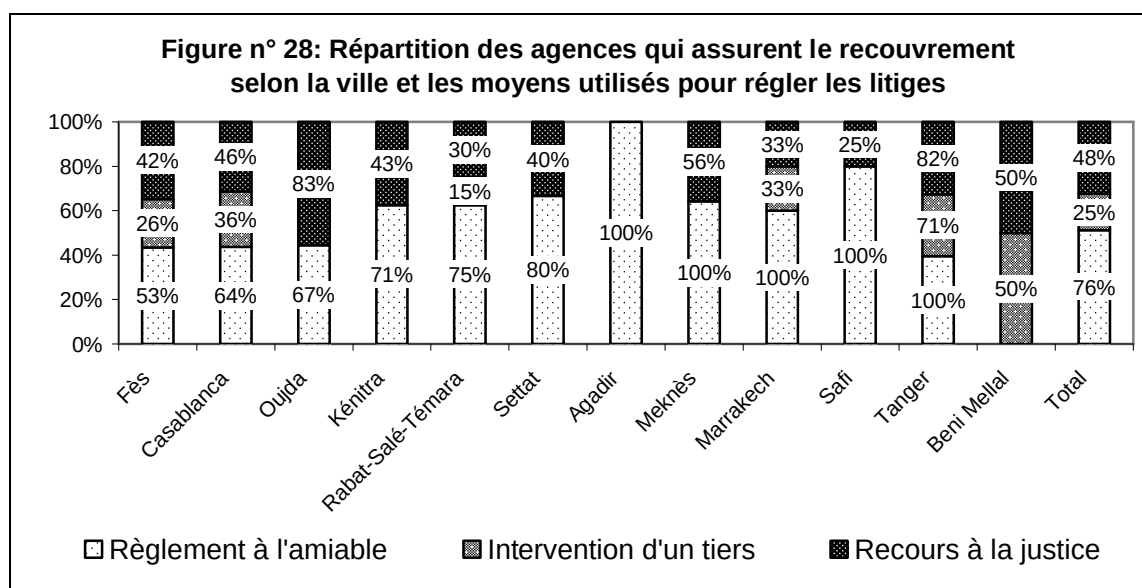
	% des logements ayant fait l'objet de litiges	Non paiement du loyer (%)	Retard de paiement du loyer (%)	Mauvais entretien du local loué (%)	Révision périodique du prix de bail (%)	Sous location sans l'accord du bailleur (%)
Agadir	37,5		100,00			
Fès	76	100,00	31,60	47,40	31,60	5,30
Oujda	54,55	100,00	66,70	50,00	33,30	
Meknès	76,92	88,90	33,30	22,20	11,10	11,10
Marrakech	37,5	33,30	66,70		33,30	
Safi	44,44	100,00	25,00	25,00		
Casablanca	41,38	83,30	33,30	50,00	41,70	
Settat	60	100,00	16,70	16,70		
Béni Mellal	40	50,00	50,00		50,00	
Tanger	85	94,10	94,10	82,40	94,10	
Kénitra	70	42,90	42,90	14,30		14,30
Rabat-Salé-Témara	63,64	33,30	57,10	47,60	14,30	14,30
Total	60,77	74,30	51,40	43,10	32,10	5,50

Parmi les désaccords opposant le locataire et l'agence, ceux liés au loyer sont prédominants. En effet, les trois quarts des litiges sont dus au non paiement du loyer et un peu plus de la moitié provient d'un retard dans le paiement de ce loyer. Ainsi, tous les désaccords ayant survécu dans les villes de Fès, Oujda, Safi et Settât ont été liés au non paiement du loyer. Par contre, seulement le tiers des agences ayant eu des litiges dans les villes de Marrakech et de Rabat-Salé-Témara ont évoqué ce problème ; chez elles il s'agirait plutôt d'un retard dans le paiement, respectivement 67% et 57% des agences.

Les autres problèmes sont dus :

- au mauvais entretien du local loué (43% au niveau national), notamment dans les villes de Casablanca, Oujda et Tanger où entre 50% et 82% des litiges ayant survécu ont été causés par ce problème ;
- à la révision périodique du prix du bail (le tiers des agences recouvrant le loyer au niveau national). Ce cas de figure est surtout noté dans les villes de Tanger (94%) et de Béni Mellal (50%). A Rabat-Salé-Témara, il n'a concerné que 14% des agences ;
- enfin, la sous location sans l'accord du bailleur a été soulevée par quelques agences, notamment celles des villes de Kénitra (14%), Rabat-Salé-Témara (14%), Meknès (11%) et Fès (5%). Mais notons qu'au niveau national, ce type de problème est peu rencontré (à peine 5% des agences recouvrant le loyer et ayant rencontré des litiges).

Pour ce qui est du règlement de ces litiges, dans la majeure partie des cas (76% au niveau national), les agences ont préféré un règlement à l'amiable. Cette préférence est d'ailleurs le cas de toutes les agences d'Agadir, Meknès, Marrakech, Safi et Tanger.



Le recours à la justice n'est effectué que dans des cas extrêmes, vu les coûts que cela implique pour l'agence. Ainsi, lors des litiges ayant survécu, moins de la moitié des agences (48%) ont dû avoir recours à la justice. Néanmoins, on note que dans les villes de Béni Mellal, Meknès, Tanger et Oujda, une bonne part des litiges ont dû être référés en justice : la proportions des agences concernés va de 50% à 83%.

Enfin, certaines agences (environ le quart de celles qui recouvrent le loyer au niveau national) font intervenir une tierce personne pour régler le désaccord. Ce mode de règlement est surtout fréquent à Béni Mellal (50%) et Tanger (71%). Mais on le rencontre aussi à Casablanca (36%), Marrakech (33%), Fès (26%) et Rabat-Salé (15%).

1.1.2.3 Des litiges à gestion difficile, lente et complexe : point de vue des bailleurs et locataires

Les litiges souvent difficiles à solutionner entraînent des problèmes :

- D'une part, au plan de la procédure judiciaire : l'encombrement des tribunaux ; le nombre non négligeable de contentieux locatifs ; la lourdeur et la lenteur de cette procédure.
- Et d'autre part, au plan de l'exécution des décisions de justice : l'exécution tardive des jugements ; l'inexécution fréquente des décisions de justice notamment dans le cas des expulsions locatives ; le manque des moyens dont disposent les diverses composantes de l'appareil judiciaire ; le besoin impérieux de recourir à l'assistance de la force publique.

Ø L'appréciation de la procédure judiciaire :

La lecture des données recueillies tant auprès des locataires que des bailleurs, permet d'émettre les observations suivantes au sujet de la **procédure judiciaire**. Cette dernière est **presque unanimement jugée lente, longue, complexe et coûteuse**.

– Au plan de la durée de la procédure, 83% des enquêtés locataires mettent l'accent sur la **lenteur de la dite procédure judiciaire** contre 16%. Pour l'habitat standing, cette lenteur est de 100%, pour l'habitat économique et l'habitat social, elle se situe à hauteur de 83% et pour l'habitat traditionnel, le pourcentage enregistré est de 77% environ.

Quant aux **bailleurs**, 87% d'entre eux considèrent que la procédure est lente contre environ 13% de ceux qui relèvent son caractère rapide.

– Au plan du circuit, la majorité des **locataires** enquêtés jugent **ce circuit très long**, soit 92% environ contre 8% qui en donnent une appréciation positive en jugeant que le circuit est court. La répartition des scores obtenus par type d'habitat indique que :

- 100% des locataires de l'habitat standing et l'habitat non réglementaire jugent le circuit long ;
- 92% des locataires de l'habitat économique et l'habitat traditionnel ont le même avis ;
- 66% des locataires de l'habitat social formulent un avis négatif sur le circuit et 33% d'entre eux en donnent une appréciation positive.

S'agissant des **bailleurs**, 94% constatent que le circuit imposé par cette procédure est long, contre 6,5% formulent un point de vue différent et pensent que ce circuit est court.

– Au plan des formalités à accomplir dans le cadre de la procédure judiciaire, les **locataires** enquêtés ont exprimé à raison de 97% leur insatisfaction indiquant ainsi que les formalités de la dite **procédure sont complexes**.

Répartis par type d'habitat, les locataires considèrent à raison de 100% que les formalités liées à la procédure judiciaire sont complexes et que seuls environ 5% des locataires la jugent simple.

Aussi, dans le même sens, les **bailleurs** considèrent que les formalités imposées par la procédure judiciaire sont complexes. Ils sont presque 95% de cet avis contre 5% qui ont un point de vue contraire et évoquent leur simplicité.

- Au plan des coûts, le **caractère coûteux** de la procédure judiciaire requiert 97% des avis exprimés par les **locataires** ; soit 100% pour l'habitat économique, l'habitat social, l'habitat traditionnel, 85% pour l'habitat non réglementaire et 83% pour l'habitat standing.

Enfin, cette procédure judiciaire est onéreuse pour 88% des **bailleurs**. Elle est cependant non coûteuse pour 12% d'entre eux.

TABLEAU 78 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET L'APPRECIATION DE LA PROCEDURE JUDICIAIRE (EN %)

	Temps		Circuit		Formalité		Coût	
	Lente	Rapide	Longue	Courte	Complexe	Simple	Coûteux	Non coûteux
Habitat standing	100,0		100,0		100,0		83,3	16,7
Habitat économique	83,3	16,7	92,9	7,1	95,2	4,8	100,0	
Habitat social	83,3	16,7	66,7	33,3	100,0		100,0	
Habitat traditionnel	76,9	23,1	92,3	7,7	100,0		100,0	
Habitat non réglementaire	85,7	14,3	100,0		100,0		85,7	14,3
Total	83,8	16,2	91,9	8,1	97,3	2,7	97,3	2,7

**TABLEAU N°79 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE DE L'APPRECIATION DE LA
PROCEDURE JUDICIAIRE (EN %)**

	Temps		Circuit		Formalité		Coût	
	Lente	Rapide	Longue	Courte	Complexe	Simple	Coûteux	Non coûteux
Agadir	100,0		100,0		100,0		100,0	
Fès	86,7	13,3	93,3	6,7	93,3	6,7	86,7	13,3
Oujda	100,0		100,0		100,0		100,0	
Meknès	77,8	22,2	87,5	12,5	100,0		77,8	22,2
Safi	100,0		100,0		100,0			100,0
Casablanca	100,0		100,0		100,0		100,0	
Settat	100,0		100,0		100,0		100,0	
Béni Mellal	50,0	50,0	80,0	20,0	60,0	40,0	60,0	40,0
Tanger	100,0		100,0		100,0		100,0	
Kénitra	100,0		88,9	11,1	100,0		87,5	12,5
Rabat-Salé-Témara	72,7	27,3	90,9	9,1	100,0		90,9	9,1
Total	87,2	12,8	93,5	6,5	94,6	5,4	88,0	12,0

**TABLEAU N°80 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LA
NATURE DU JUGEMENT**

	Favorable (%)	Non favorable (%)	Total (%)	% des jugements exécutés
Habitat standing	50,0	50,0	100,0	66,67
Habitat économique	27,3	72,7	100,0	95,65
Habitat social	33,3	66,7	100,0	100,00
Habitat traditionnel	31,3	68,8	100,0	87,50
Habitat non réglementaire		100,0	100,0	50,00
Total	27,8	72,2	100,0	89,74

1.1.2.4 Les origines des affaires locatives litigieuses : le point de vue de la justice d'après l'enquête des tribunaux de 1ère instance et les cours d'appel

Les interviews auprès des tribunaux de Marrakech, Kénitra, Casablanca et Rabat-Salé ont porté sur les axes suivants :

- ♦ L'identification des dispositions juridiques à réviser et à modifier et en vue d'aider les magistrats dans la résolution et la prévention des litiges locatifs ;
- ♦ Les propositions à prendre en considération dans la révision des dispositifs juridiques actuels régissant les rapports entre les bailleurs et les locataires ;
- ♦ Les amendements à apporter au texte relatif au recouvrement des loyers en vue d'éviter le cumul des affaires litigieuses auprès des juridictions compétentes ;

- ♦ Les propositions de dispositions juridiques visant à limiter la vacance locative due essentiellement au manque de confiance qui caractérise les rapports entre les bailleurs et les locataires ;
- ♦ L'identification des voies et moyens visant à simplifier la procédure judiciaire et permettant d'accélérer le processus d'exécution des décisions de justice relatives au locatif.

L'enquête a visé également la collecte des données au sujet des principales causes à l'origine des litiges en matière d'habitat locatif à savoir :

- ♦ Le non recouvrement des loyers ;
- ♦ Le retard dans le paiement du loyer ;
- ♦ La révision des prix des loyers ;
- ♦ La location sans l'accord préalable du bailleur ;
- ♦ La récupération des biens ;
- ♦ Le paiement des charges locatives ;
- ♦ L'insuffisance ou l'absence de l'entretien.

Partant de ces différentes causes, l'objectif de l'enquête était de recueillir auprès des tribunaux de 1^{ère} instance et des cours d'appel les quelques données chiffrées sur les affaires locatives litigieuses, notamment le nombre des affaires enregistrées, celles jugées et celles qui restent à juger qu'on appelle affaires restantes.

A partir de ces données réparties sur cinq années de 1997 à 2001 et sur quatre années de 2002 à 2005, il s'agissait d'appréhender le volume ou le nombre des affaires litigieuses, et de calculer quelques indicateurs tels que le ratio relatif à la moyenne de la durée écoulée pour traiter une affaire locative litigieuse auprès d'une juridiction compétente.

Les résultats de l'enquête ont permis d'établir une double analyse quantitative et qualitative :

- Analyse quantitative :

Les seules données statistiques recueillies auprès des tribunaux de façon plus ou moins complète concernent les juridictions de Marrakech, de Kénitra. Les autres juridictions de Casa, Rabat et Salé ont demandé de disposer du temps nécessaire suffisant pour accomplir un travail de dépouillement des dossiers et de quantification des affaires locatives litigieuses. De ce fait, pour ces juridictions, on ne dispose que des nombres des affaires enregistrées, jugées et restantes. Aucune indication n'est fournie au sujet des causes des litiges locatifs

Toutefois, partant des données obtenues, il est intéressant de les évoquer à titre d'illustration et d'en tirer les enseignements sans pour autant prétendre les extrapoler et généraliser les conclusions sur les situations diverses des différentes juridictions à travers le Royaume. Dans certaines villes, le locatif a ses spécificités et les affaires locatives litigieuses traitées peuvent ne pas revêtir la même ampleur.

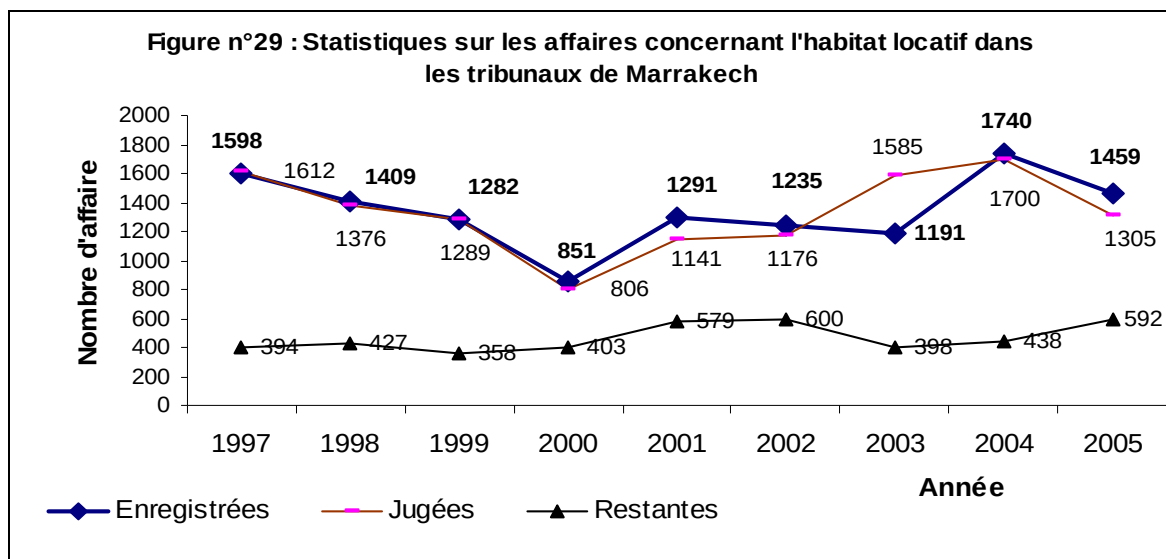
Ainsi, si l'on compare les affaires litigieuses en matière d'habitat locatif enregistrées, jugées et restantes notamment en 2005 entre les villes de Marrakech, Kénitra et Sidi Slimane, on constate ce qui suit :

- ♦ Les affaires enregistrées auprès des juridictions de 1^{ère} instance de Marrakech sont de 1069 contre 295 à Kénitra et 131 à Sidi Slimane. Quant aux affaires enregistrées auprès des juridictions d'appel, elles ne dépassent pas 390 à Marrakech et 252 à Kénitra.
- ♦ Les affaires jugées par des juridictions de première instance de Marrakech sont de 912 et celles de Kénitra sont de 267. Quant à celles jugées par la cour d'appel de Marrakech, elles sont de l'ordre de 393.
- ♦ Les affaires restantes non encore traitées par les tribunaux de première instance, elles sont de 358 à Marrakech et de 114 à Kénitra. Celles restantes auprès des cours d'appel de Marrakech et de Kénitra, elles atteignent respectivement 234 et 332 affaires locatives litigieuses.

Par ailleurs, si l'on revient à des années antérieures comprises entre 1997 à 2001, l'examen des données fournies au sujet des affaires enregistrées, jugées et restantes montre une évolution constante et régulière en matière d'augmentation du nombre des affaires locatives litigieuses soumises au tribunal de première instance.

TABLEAU N° 81 : STATISTIQUES DES AFFAIRES CONCERNANT L'HABITAT LOCATIF A MARRAKECH

Tribunal	2002			2003			2004			2005		
	Enregistrées	Jugées	Restantes	Enregistrées	Jugées	Restantes	Enregistrées	Jugées	Restantes	Enregistrées	Jugées	Restantes
Marrakech Cour d'Appel												
Païement du loyer						137	307	292	152	230	234	148
Révision du loyer						10	72	58	24	44	51	17
Récupération du bien						45	143	127	61	116	108	69
Total						192	522	477	237	390	393	234
Marrakech Première Instance												
Païement du loyer	978	903	536	861	1 278	119	998	958	159	677	638	198
Révision du loyer	54	71	9	71	58	22	86	90	18	105	96	27
Récupération du bien	203	202	55	259	249	65	134	175	24	287	178	133
Total	1 235	1 176	600	1 191	1 585	206	1 218	1 223	201	1 069	912	358



Les affaires sur l'habitat locatif, soumises aux tribunaux de Marrakech, sont essentiellement relatives au non paiement du loyer et à la récupération du bien. Néanmoins, on constate une augmentation des affaires portées à la justice pour motif de révision des loyers (de 4% en 2002 à 10% en 2005), et pour récupération du bien (de 16% en 2002 à 28% en 2005).

Cette tendance à la hausse est nettement remarquée dans toutes les grandes villes :

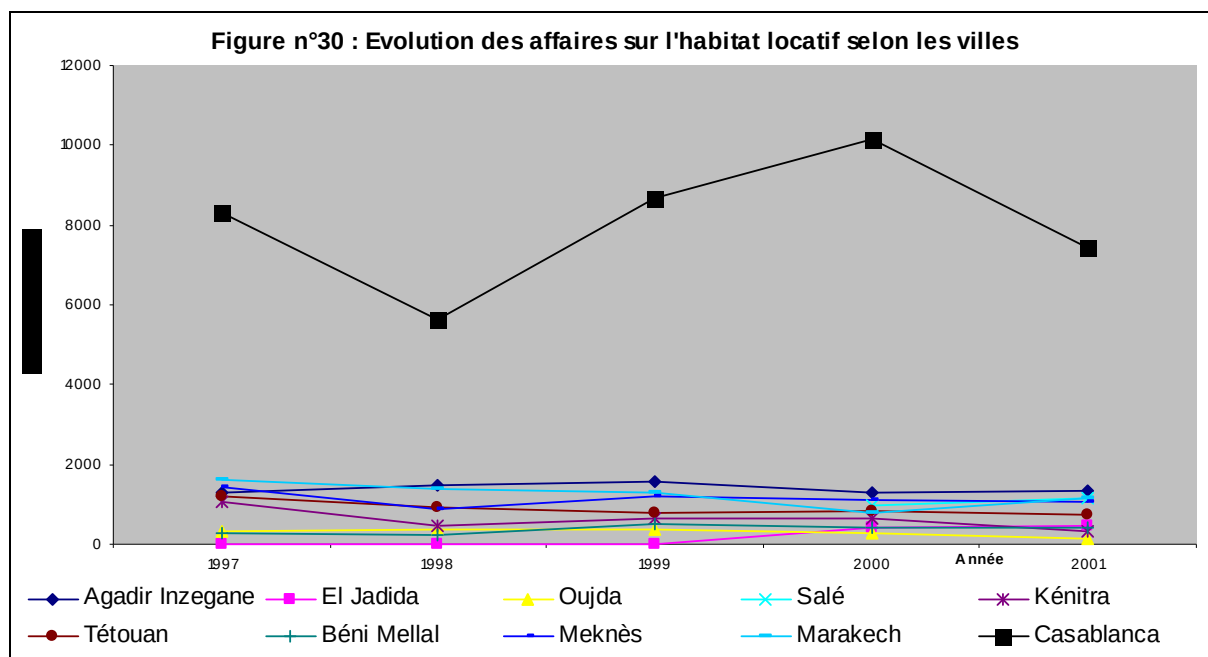
- v Pour Casablanca, elle a connu un nombre important d'affaires contentieuses en matière d'habitat locatif. De 1997 à 2001, les affaires enregistrées sont passées de 5452 à 7667, les affaires jugées ont évolué de 8287 à 7418 et dépassant 10 168 en 2000 ; les affaires restantes ont augmenté de 2905 à 4689.
- v Pour Marrakech, les données indiquant la même tendance d'augmentation presque régulière. De 1997 à 2001, les affaires enregistrées étaient de 1598 et 1291, les affaires jugées se sont stabilisées autour de 1612 et 1141, les affaires restantes se sont accrues de 394 à 579.
- v Pour Kénitra, le nombre des affaires locatives litigieuses a légèrement diminué passant de 1997 à 2001. On note des chiffres qui ont évolué vers la baisse pour les affaires enregistrées de 825 on passe à 313, pour les affaires jugées, le chiffre diminue de 1045 à 333 et pour les affaires restantes, le nombre a diminué de moitié passant de 449 à 231.
- v Quant à Agadir, le tribunal de première instance a connu une évolution tout aussi importante de 1997 à 2001. Les affaires enregistrées ont atteint respectivement 1511 et 1329, les affaires jugées le nombre a été de 1310, il est passé à 1321 et enfin les affaires restantes étaient de 960 et 830.

- v Pour la ville de Meknès, les chiffres relatifs aux contentieux du locatif ont évolué de façon significative entre 1997 à 2001, ces conflits ont atteint un nombre avoisinant les 1000. pour les affaires enregistrées, on passe de 1077 en 1997 et 883 en 2001. pour les affaires jugées, on note successivement 1442 et 1058 ; quant aux affaires restantes, leur nombre était de 816 et il est passé à 424.
- v A Tétouan, l'évolution des affaires locatives litigieuses a été globalement stagnante durant toute la période allant de 1997 à 2001. Les statistiques fournies indiquent un nombre allant de 833 à 715 pour les affaires enregistrées, de 1200 à 750 pour les affaires jugées et de 272 à 262 pour les affaires restantes.
- v Dans la ville de Safi, les conflits en matière d'habitat locatif traités par le tribunal de première instance durant les deux années 2000 et 2001 ont évolué à la même cadence. En 2000, les affaires enregistrées, jugées et restantes sont respectivement de 1119, 956 et 457. En 2001, ces affaires ont atteint 1117, 1162 et 474.
- v Enfin, à Oujda le nombre des conflits en matière d'habitat locatif a connu une évolution en dent de scie de 1997 à 2000 avec une variation sensible vers la baisse. En 2001, pour les affaires locatives litigieuses le nombre a diminué de moitié soit 152 pour les affaires enregistrées, 154 pour les affaires jugées et 2 seulement pour les affaires restantes.

La figure suivante donne une évolution du nombre d'affaire sur l'habitat locatif au niveau national. Elle englobe les statistiques de certaines juridictions de Marrakech, Kénitra, Casablanca, Agadir, El Jadida, Oujda, Salé, Tétouan, Béni Mellal et Meknès.

Elle est cependant à prendre avec précaution dans la mesure où en ce qui concerne les années 1997 à 2001, il s'agit de données relatives à toutes les affaires sur le logement locatif, englobant de ce fait, aussi les logements professionnels. Néanmoins, l'habitat locatif résidentiel représente la majorité de ces affaires.

De plus, à partir des 2002, les statistiques ne donnent que l'évolution des données des tribunaux de Marrakech et Kénitra (à partir de 2004).



Par ailleurs, si l'on se limite à l'analyse quantitative des causes des litiges en matière d'habitat locatif et qui sont fournies par les seules données recueillies auprès des tribunaux de Marrakech (Tribunal de 1^{ère} instance et cour d'appel), il est possible de tirer quelques enseignements :

a) Au niveau du tribunal de première instance :

Trois raisons principales classées en ordre de priorité et donc quantitativement importantes sont à l'origine de toutes les situations litigieuses en matière du locatif. Il s'agit de ce qui suit :

Ø **Premièrement, le non-paiement du loyer doublé de la récupération du bien** : Cette cause obtient statistiquement les scores les plus importants et de façon régulière durant 4 ans, depuis 2002 jusqu'à 2005.

v Pour les affaires enregistrées :

En 2002, sur un total de 1235, on note 978 affaires litigieuses dont la raison essentielle est le non-paiement du loyer doublée de celle de la récupération du bien.

En 2003, cette même raison est à l'origine de 861 conflits sur un total de 1191. En 2004, le constat est le même avec 998 situations litigieuses sur un total de 1218. Enfin en 2005, le score atteint par le non-paiement du loyer qu'origine conflictuelle est de 677 sur un total de 1069 affaires litigieuses.

TABLEAU 82 : EVOLUTION DES STATISTIQUES DETAILLES DES AFFAIRES CONCERNANT L'HABITAT LOCATIFS PORTEES EBN JUSTICE ENTRE 1997 ET 2001

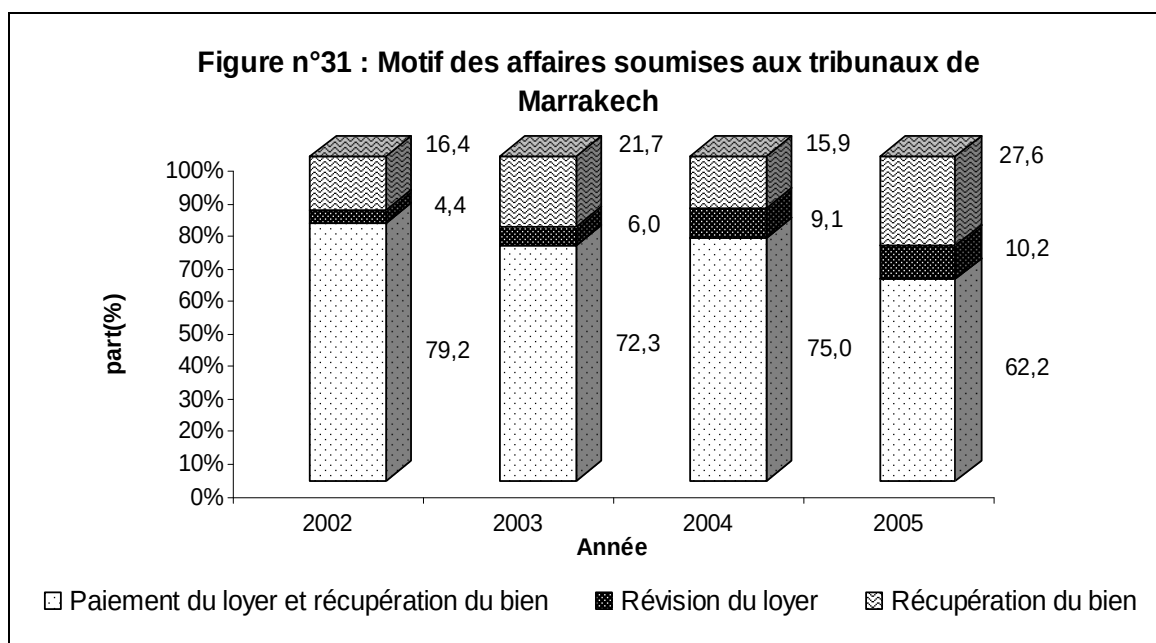
	1997			1998			1999			2000			2001		
	Enre-gistrés	Jugées	Restants	Enre-gistrés	Jugées	Restants	Enregistrés	Jugées	Restants	Enregistrés	Jugées	Restants	Enregistrés	Jugées	Restants
Agadir Inzegane	1511	1310	960	1416	1487	956	1478	1562	872	1241	1281	821	1329	1321	830
El Jadida	-	-	-	-	-	-	-	-	-	337	418	61	439	456	176
Oujda	305	310	267	229	362	134	241	364	11	267	260	18	152	154	2
Salé										1119	956	457	1117	1162	474
Kénitra	825	1045	449	534	478	505	618	631	492	413	654	251	313	333	231
Tétouan	833	1200	272	750	923	149	1033	770	412	828	832	311	715	750	262
Béni Mellal	283	289	76	246	230	95	543	503	135	403	432	78	392	401	69
Meknès	1077	1442	816	1007	880	943	993	1216	720	936	1092	262	883	1058	424
Marrakech	1598	1612	394	1409	1376	427	1282	1289	358	851	806	403	1291	1141	579
Casablanca	5452	8287	2905	5638	5649	3155	8249	8672	2195	10912	10168	7725	7667	7418	4689

♦ Pour les affaires jugées, la situation est similaires, et comme le montre le tableau relatif aux statistiques détaillées portant sur les affaires concernant l'habitat locatif jugées par le tribunal de première instance de Marrakech, l'année 2002 a connu 1176 jugées dont 903 portant sur le non-paiement du loyer doublé de la récupération du bien, en 2003, le chiffre total des affaires est de 1585 dont 1278 relatifs à la même raison. En 2004, on enregistre 958 affaires de non-paiement des loyers sur 1223. Enfin en 2005, le tableau indique 638 affaires jugées pour la même cause conflictuelle sur un total de 912.

♦ Pour les affaires restantes, la même tendance se répète pour la même raison. Les données obtenues indiquent pour 2002 un chiffre de 536 sur 600, en 2003, le nombre des affaires restantes est de 118 sur un total de 206, en 2004, 159 sur 201, et enfin sur 358 les affaires restantes et dont la raison conflictuelle est le non-paiement, on enregistre 198.

Ø **En deuxième lieu**, les affaires litigieuses en matière d'habitat locatif ont pour origine la volonté du propriétaire de **récupérer son bien** pour des raisons personnelles, familiales, de démolition ou de reconstruction.

La figure ci-après indique une augmentation régulière du contentieux locatif durant les quatre dernières années 2002 à 2005, et ce tant en termes d'affaires locatives litigieuses enregistrées, jugées ou restantes.



S'agissant des affaires enregistrées, on dénombre 2003 en 2001, 259 en 2003, 134 en 2004 et 287 en 2005. Quant aux affaires jugées, on enregistre 202 en 2002, 249 en 2003, 175 en 2004 et 178 en 2005.

Enfin en termes d'affaires restantes, on note 55 en 2002, 65 en 2003, 24 en 2004 et 133 en 2005.

Ø **En troisième lieu**, vient la cause relative à **la révision du loyer** qui constitue à son tour l'origine d'un nombre non négligeable des affaires locatives contentieuses.

Ainsi, on énumère durant les 4 dernières années de 2002 à 2005, un nombre d'affaires enregistrées en accroissement continue soit respectivement de 54, 71, 86 et 105. La même tendance à la hausse est à relever en ce qui concerne les affaires jugées soit respectivement 71, 90 et 96.

Enfin, s'agissant des affaires locatives litigieuses restantes et même si le nombre n'est pas aussi important, il est en accroissement. De 2002 à 2005, on compte un chiffre atteignant successivement 9, 22, 18 et 27.

b) S'agissant des affaires locatives contentieuses dénombrées auprès de la cour d'appel de Marrakech, on relève la même tendance qui prédomine en ce qui concerne l'ordre d'importance des origines des situations conflictuelles en matière d'habitat locatif. On constate que la première raison est le non-paiement du loyer doublée de la volonté du propriétaire de récupérer son bien, vient en deuxième position la récupération du bien comme cause unique des conflits locatifs et enfin, en troisième lieu, la révision du loyer.

L'analyse des données chiffrées présentées dans le tableau relatif aux affaires traitées par la cour d'appel de Marrakech démontre que sur une période de deux années ce qui suit :

- v En ce qui concerne la première cause le non-paiement du loyer avec la volonté de récupération du bien par le propriétaire : en 2004 sur un total de 522 affaires, 307 sont enregistrées, sur un volume de 477 292 sont jugées et sur 237 et 152 comptent parmi les affaires restantes. En 2005, 230 affaires enregistrées sur 390, 234 affaires jugées sur 393 et enfin 148 affaires restantes sur un total de 234.
- v Quant à la récupération du bien, elle constitue la deuxième raison des conflits locatifs durant les deux années 2004 et 2005. On note respectivement pour les affaires enregistrées 143 et 116 ; pour les affaires jugées 127 et 108 et pour les affaires restantes 61 et 69.
- v Enfin, la troisième raison est relative à la révision du loyer, avec un nombre d'affaires enregistrées de 72 en 2004 et 44 en 2005, un nombre d'affaires jugées de 58 et 51 respectivement en 2004 et 2005 et pour les affaires restantes, on identifie 24 en 2004 et 17 en 2005.

Figure n°32 : Statistiques sur les affaires relatives au paiement du loyer et récupération du bien, dans les tribunaux de Marrakech

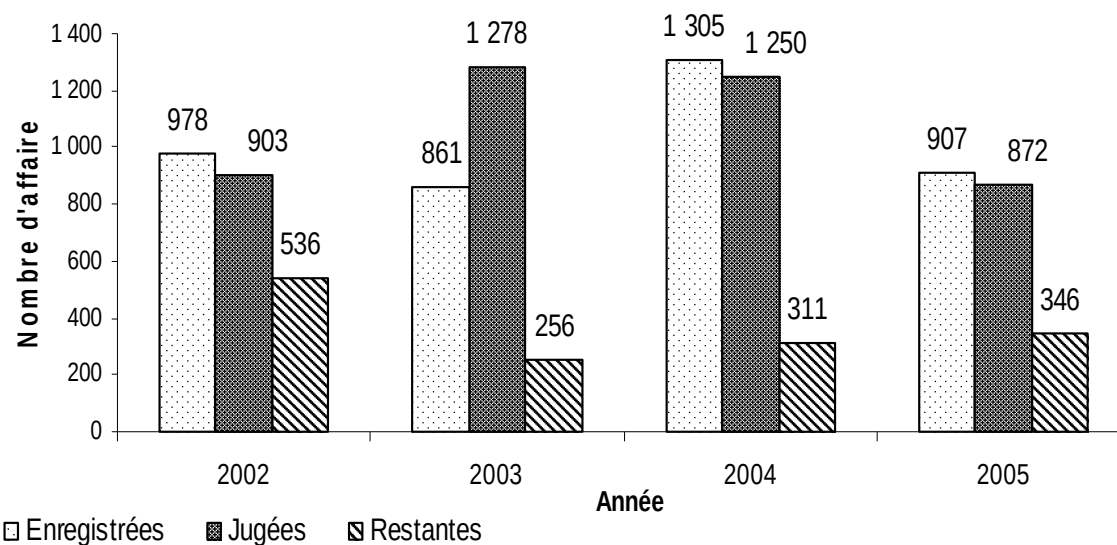
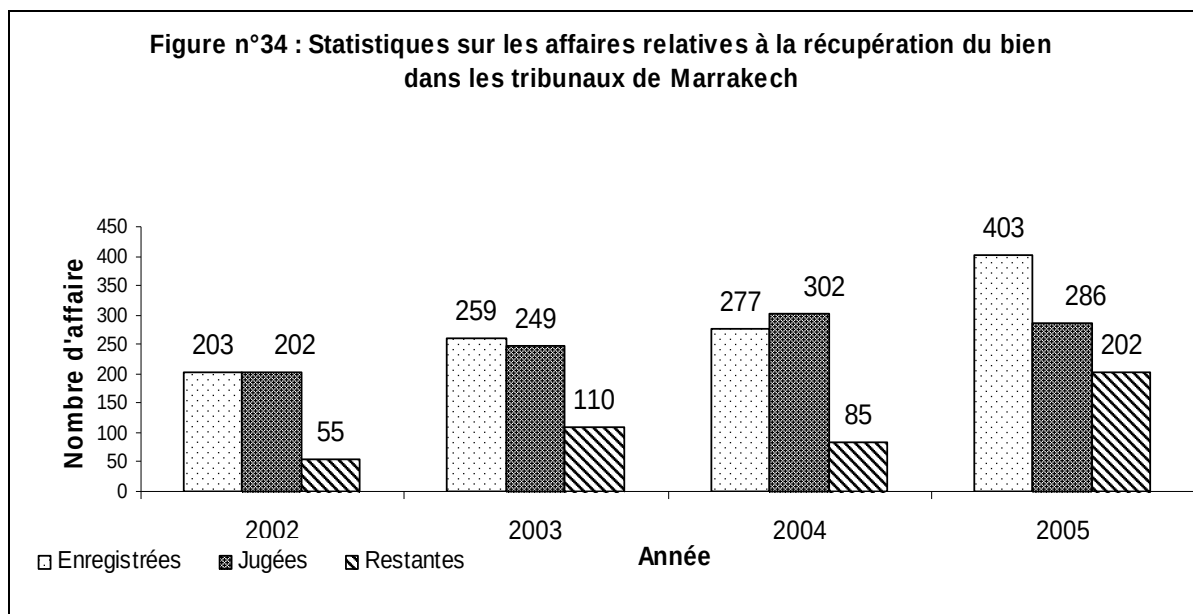


Figure n°33 : Statistiques sur les affaires relatives à la révision du loyer dans les tribunaux de Marrakech





- L'analyse qualitative :

Les données recueillies et les points de vue exprimés par les magistrats interviewés convergent vers les mêmes conclusions :

v **Premièrement**, l'absence d'un bail écrit constitue la raison principale des litiges locatifs. Cette lacune d'ordre contractuel complique le traitement des dossiers. L'effet d'allongement de la durée que prennent les conflits pour être résolus est considérable.

v **Deuxièmement**, le retard ou non-paiement du loyer est manifestement une cause très fréquente à l'origine d'un nombre important des affaires locatives contentieuses. Cette raison déclenche automatiquement l'envie chez le bailleur non seulement de recouvrer ses loyers mais beaucoup plus de récupérer son bien.

Pour y parvenir, le bailleur invoque la nécessité d'une récupération de son bien pour besoin d'habiter lui-même personnellement, les membres de sa famille ou encore ses proches. Attaché à son bien, le bailleur va jusqu'à demander de le récupérer pour raison de reconstruction ou de réhabilitation.

On constate que donc le non-paiement et la récupération du bien sont très liés et constituent deux causes corrélatives et inéluctables. En somme, le non-paiement est la cause causante de la volonté du bailleur de récupérer son bien.

v **Troisièmement**, la révision des loyers reste du point de vue des magistrats un élément épineux et crucial dans la gestion du contentieux du locatif :

ú C'est un élément épineux dans la mesure où cette révision s'avère nécessaire pour réévaluer le bien et lui allouer sa juste valeur. Le bailleur va jusqu'à considérer que le loyer de sa propriété est manifestement sous-évalué par rapport aux autres et de ce fait, c'est son droit d'augmenter le loyer de façon régulière.

Il le réclame avec insistance à son locataire même si cette augmentation n'est pas prévue dans le contrat de bail. Ce vide juridique accroît les probabilités et la fréquence des litiges locatifs pour raison de révision des loyers.

ú C'est un élément crucial, car toute réglementation de la révision des loyers serait salubre pour les magistrats. Elle aura un effet d'évitement de cette catégorie de litiges souvent multiples et insolubles de nature à encombrer les tribunaux et alourdir le contentieux du locatif.

Aussi la plupart des magistrats et responsables rencontrés au sein des diverses juridictions enquêtées dans les différentes villes sont unanimes à relever le constat du caractère urgent à établir une réglementation complète et précise de la révision des loyers. Ils sont également convergents dans leurs propositions dont l'objet est double :

- ♦ D'une part, fixer librement dans le contrat de bail un montant ou un pourcentage d'augmentation. A cet égard, le Ministère de la Justice n'a pas manqué d'aller dans le même sens puisqu'il a proposé dans son projet de loi relative à la révision des loyers, une disposition juridique qui répond de façon pertinente à cette préoccupation. Le projet de loi dispose justement que le bailleur et le locataire déterminent en toute liberté dans le contrat de bail le prix du loyer, les conditions et les modalités de sa révision ainsi que le pourcentage de sa réévaluation ou sa réduction.
- ♦ D'autre part, et c'est une deuxième alternative, fixer un taux d'augmentation du loyer qui soit appliqué de façon automatique et systématique, mais qui soit raisonnable s'appuyant sur des critères objectifs de mesure et déterminé en fonction d'un indice tel l'indice du coût de la vie ou encore le taux d'inflation.

Par ailleurs, et toujours dans le cadre de la révision des loyers, les magistrats interviewés ont insisté avec force sur la nécessité de procéder à l'abrogation d'un certain nombre de dispositions juridiques qui même tombées en désuétude, continuent à poser des problèmes. Il s'agit en l'occurrence des dispositions relatives à la réduction du tiers du loyer.

v **Quatrièmement**, le paiement des charges et des frais de réparation reste une source litigieuse même s'il paraît secondaire. Les magistrats constatent le vide juridique criant en matière de réglementation des charges locatives récupérables et insistent sur la nécessité de déterminer les responsabilités dans ce domaine tant du bailleur que du locataire.

En effet, combler les lacunes juridiques c'est indiquer clairement qui paie quoi, tant en ce qui concerne les charges fiscales (en l'occurrence la taxe d'édilité) que celles relatives aux frais de réparation tels les travaux d'entretien courants, les petites réparations nécessitées par l'usage normal des lieux ou encore les charges communes (eau, électricité, ascenseur, chauffage, etc).

Pour répondre à cette situation litigieuse, d'aucuns pensent qu'il est judicieux d'arrêter de façon limitative une liste qui inventorie les types de charges récupérables ainsi que les modalités de progression de ces charges dans l'hypothèse où ces dernières nécessitent d'être actualisées et réévaluées.

Dans ce sens, il y a lieu de relever la proposition émise par le Ministère de la Justice de formuler un dispositif clair qui oblige nominativement les parties contractantes à prendre chacune ses responsabilités quant au paiement des charges qui lui incombent. A cet égard, le contrat de bail doit déterminer expressément le montant à payer. Et de ce fait, le tribunal n'aura aucun pouvoir à déterminer le montant de ces charges et qui doit précisément les honorer, comme elle est indiqué actuellement dans l'article 3 de la loi 79/6 relative à la location des locaux destinés à l'habitat ou au bail professionnel⁷⁰.

De ces diverses constatations émises par les magistrats interviewés, il est possible de tirer une conclusion évidente, celle de prémunir le bailleur contre les loyers impayés et le sécuriser contre la non récupération ou le non recouvrement des charges. Faut-il alors l'assurer contre ces risques ? Faut-il pour protéger le locataire assurer son droit de jouissance tout en garantissant au bailleur son droit de propriété ?

En cherchant à proposer à l'étude quelques dispositifs dans ce sens, notamment un système d'assurance garantie contre les loyers impayés, il est certainement souhaitable aussi que ce système rassure les propriétaires quant à l'amélioration de la solvabilité des locataires. Cette approche d'assurance garantie, et en attendant l'examen de sa faisabilité dans le rapport propositions de la présente étude, suscite une autre approche, celle de la formalisation par écrit de tout rapport contractuel bailleur-locataire. Ce contrat formel, conforme aux normes législatives doit être précis (adresse des parties, état du bien, sa situation et sa consistance, le montant du loyer, ..) et établi en présence d'un intermédiaire qui soit un professionnel.

⁷⁰ Voir correspondance relative aux remarques et propositions du Ministère de la Justice au sujet du rapport diagnostic (2^{ème} version provisoire) concernant l'étude relative à la relance de l'habitat locatif. Lettre n°5/2004, Direction de l'Habitat n°2/092 en date du 15/11/2005, de la Direction de la Promotion Immobilière.

Au sujet de la proposition relative à la mise en place d'un système d'assurance contre les risques d'impayés et la création d'un fonds pour indemnisation en cas de non-paiement des loyers ou en cas de non-exécution des décisions de justice, notons que le Ministère de la Justice ne voit aucun inconvénient quant au recours à des compagnies d'assurance en vue de contracter cette assurance.

Quant à l'idée de créer un fond garantissant le paiement des loyers, il est proposé par ce même Ministère de réfléchir aux moyens de financement dudit fonds.

1.1.2.5 La capacité d'exécution des décisions de justice, particulièrement celle relative aux expulsions locatives est faible et n'a que très peu d'impact sur les rapports contractuels litigieux

L'enquête a permis de constater qu'environ 40% des **bailleurs** ont eu des litiges avec les locataires, 89% de ces litiges ont été certes solutionnés, 62% ont été soumis à la justice.

Les enquêtés ont également indiqué qu'en somme **la durée moyenne de la procédure judiciaire est de 13 mois**. Quant aux jugements, les locataires ont souligné à raison de 85% que les jugements leur ont été favorables, environ 39% de ces jugements ont été exécutés rapidement.

TABLEAU 83 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES LITIGES SOLUTIONNES ET SOUMIS A LA JUSTICE

	% des bailleurs ayant eu des litiges	% des litiges solutionnés	% des litiges soumis à la justice	% des jugements favorables	% des jugements exécutés	% des exécutions rapides	Durée moyenne de la procédure judiciaire (en mois)
Agadir	43,9	83,3	20,0	100,0	100,0	,0	8,5
Fès	62,7	90,3	53,6	80,0	75,0	22,2	12,2
Oujda	36,8	100,0	66,7	100,0	100,0	,0	20,0
Meknès	61,5	83,3	45,0	80,0	75,0	50,0	16,6
Marrakech	,0	,	,	,	,	,	,
Safi	50,0	66,7	50,0	100,0	100,0	,0	8,0
Casablanca	13,4	80,0	75,0	90,9	100,0	90,0	20,6
Settat	50,0	90,0	66,7	71,4	80,0	50,0	13,7
Béni Mellal	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0	40,0	10,0
Tanger	41,5	100,0	100,0	76,5	100,0	30,8	13,3
Kénitra	75,0	81,3	69,2	83,3	80,0	25,0	11,7
Rabat-Salé	29,6	95,2	55,0	83,3	90,0	44,4	6,2
Total	39,5	88,9	61,8	84,5	89,7	38,5	13,0

Interrogé sur les effets des dernières dispositions (la loi 64-99) en terme de baisse du nombre des litiges, les bailleurs ont répondu par la négative.

Ainsi, 60% des bailleurs affirment que ces dernières dispositions (la loi 64-99) n'ont **aucun impact** contre 23% qui pensent que ces dispositions entraînent une baisse du nombre des litiges et juste 16% déclarent qu'il y a eu une augmentation du nombre des litiges à cause des dispositions relatives à la loi 64-99.

TABLEAU 84 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET L'IMPACT DES DISPOSITIONS (LA LOI 64-99) (EN %)

	Aucun	Baisse du nombre de litiges	Augmentation du nombre de litiges	Total
Agadir	100,0			100,0
Fès	59,6	38,3	2,1	100,0
Oujda	66,7	33,3		100,0
Meknès	86,7	3,3	10,0	100,0
Marrakech	25,0	75,0		100,0
Safi	75,0	25,0		100,0
Casablanca	34,1	14,8	51,1	100,0
Settat	44,4	33,3	22,2	100,0
Béni Mellal	45,0	55,0		100,0
Tanger	89,2	10,8		100,0
Kénitra	40,0	60,0		100,0
Rabat-Salé	47,6	47,6	4,8	100,0
Total	60,5	23,4	16,0	100,0

La question de savoir quel a été l'impact de la loi 64-99 sur le nombre de litiges a été posée également aux **agents immobiliers**. Les réponses recueillies confirment celles obtenues ci-dessus. Elles ont permis de constater que la moitié d'entre eux trouvent que la loi n'a eu aucun impact. En effet, 53% affirment que la situation n'a pas changé et 11% disent même que le nombre de litiges a augmenté suite à la promulgation de cette loi.

Ceci est malheureusement l'impression de la majorité des agences de Settat (respectivement 100% et 0%), Agadir (89% et 5%), Kénitra (83% et 0%), Tanger (58% et 21%), Meknès (33% et 40%), Casablanca (56% et 16%) et Fès (61% et 4%).

TABLEAU 85 : REPARTITION DES AGENCES QUI CONNAISSENT LES DISPOSITIONS JURIDIQUES SELON LA VILLE, SELON LEUR IMPRESSION DE L'IMPACT DE LA LOI 64-99 (EN %)

Ville	Baisse du nombre de litiges	Aucun impact	Augmentation du nombre de litiges
Agadir	5,30	89,50	5,30
Fès	34,80	60,90	4,30
Oujda	54,50	45,50	
Meknès	26,70	33,30	40,00
Marrakech	66,70	33,30	
Safi	100,00		
Casablanca	28,10	56,30	15,60
Settat		100,00	
Béni Mellal	55,60	22,20	22,20
Tanger	31,60	57,90	21,10
Kénitra	16,70	83,30	
Rabat-Salé	63,00	37,00	
Total	37,60	52,60	11,00

Les seules villes où il semble que la majorité des agences ait noté un changement positif de la situation après la promulgation de la loi 64-99 sont Safi où toutes les agences ont affirmé que le nombre de litiges a significativement baissé, Marrakech où c'est l'avis de 67% des agences, Rabat-Salé-Témara (63%), Béni Mellal (56%) et Oujda (54%).

Ainsi, il semble qu'outre **l'amélioration des textes juridiques régissant la location**, un travail doit être effectué sur **l'amélioration de la compréhension de ces textes**, la **sensibilisation des différents concernés sur ces textes** (agents, locataire, bailleur), **l'organisation et la professionnalisation du métier**, etc. C'est d'ailleurs ce qui ressort des différentes propositions émises par les agences.

1.1.2.6 Les modalités de médiation, d'arbitrage et de conciliation sont inexistantes

Il est à constater que les modalités du règlement d'un conflit les plus préférées sont en principe celles en dehors du tribunal mais dans la pratique, il n'existe aucun cadre de médiation ou de conciliation.

– Les modalités de règlement du conflit opposant locataire et bailleur :

Sur la question relative à la préférence du **locataire** quant au **règlement de son conflit avec le bailleur**, l'enquête a permis de dégager les observations suivantes :

- 84% des locataires préfèrent utiliser **l'arbitrage à l'amiable** contre moins de 7% privilégiant le **recours au tribunal** et moins de 9% suggèrent une autre solution ;
- Les scores obtenus par type d'habitat confirment cette tendance : la **majorité des locataires préfèrent l'arbitrage à l'amiable en cas de litige les opposant aux bailleurs** et ce tant pour l'habitat social (93%), l'habitat traditionnel (92%), l'habitat standing (88%), l'habitat non réglementaire (92%) et l'habitat économique (80%).

TABLEAU 86 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LA SOLUTION PREFEREE POUR REGLER UN CONFLIT AVEC LE BAILLEUR (EN %)

	Utiliser l'arbitrage à l'amiable	Recours au tribunal	Autre solution	Total
Habitat standing	88,5	6,7	4,8	100,0
Habitat économique	80,1	6,9	12,9	100,0
Habitat social	93,1	3,4	3,4	100,0
Habitat traditionnel	92,1	6,3	1,6	100,0
Habitat non réglementaire	82,1	14,3	3,6	100,0
Total	84,4	6,8	8,8	100,0

Les scores obtenus par ville montrent que l'arbitrage à l'amiable retient la préférence de la majorité des **bailleurs**. Ces scores varient entre 80% et 100% dans 8 villes enquêtées.

TABLEAU 87 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LES SOLUTIONS UTILISEES EN CAS DE CONFLIT AVEC LES LOCATAIRES (EN %)

	Utiliser l'arbitrage à l'amiable	Recours au tribunal	Autres solutions
Agadir	92,5	2,5	5,0
Fès	72,5	29,4	
Oujda	84,2	15,8	
Meknès	97,4	5,3	7,9
Marrakech	100,0		
Safi	50,0	50,0	16,7
Casablanca	94,9	6,3	7,6
Settat	30,0	70,0	5,0
Béni Mellal	80,0	20,0	
Tanger	82,5	17,5	
Kénitra	57,9	26,3	21,1
Rabat-Salé-Témara	88,7		11,3
Total	83,1	14,5	6,1

– La préférence du règlement à l'amiable des litiges relatifs au bail est confirmée à raison d'environ 69% par les locataires qui se sont prononcés là dessus. Seuls 31% des locataires ne semblent pas favorables au règlement à l'amiable des litiges relatifs au bail.

La répartition par type d'habitat indique que :

- Les locataires de l'habitat traditionnel ont une tendance nettement plus marquée pour le règlement à l'amiable des litiges relatifs au bail, soit 100% ;
- Les locataires de l'habitat standing viennent en deuxième position, soit 90% ;
- Ceux de l'habitat non réglementaire 83% et de l'habitat social 73%.

Cependant, les locataires de l'habitat économique ont une position plus nuancée puisque 55% ont une préférence pour le règlement à l'amiable contre 45% ayant un point de vue contraire.

– Les solutions utilisées par les bailleurs en cas de conflit avec les locataires :

- 83% des bailleurs ont utilisé l'arbitrage à l'amiable lors des conflits avec les locataires et 14% ont eu recours au tribunal.
- 54% environ des bailleurs pensent que tous les litiges relatifs au bail peuvent être réglés à l'amiable contre 46% qui pensent le contraire.

TABEAU 88 : REPARTITION DES BAILLEURS QUI PENSENT QUE TOUS LES LITIGES RELATIFS AU BAIL PEUVENT ETRE REGLES A L'AMIABLE SELON LA VILLE (EN %)

	Oui	Non	Total
Agadir	55,0	45,0	100,0
Fès	36,0	64,0	100,0
Oujda	73,7	26,3	100,0
Meknès	25,6	74,4	100,0
Marrakech		100,0	100,0
Safi	66,7	33,3	100,0
Casablanca	82,5	17,5	100,0
Settat	45,0	55,0	100,0
Béni Mellal	75,0	25,0	100,0
Tanger	51,2	48,8	100,0
Kénitra	5,6	94,4	100,0
Rabat-Salé	56,3	43,7	100,0
Total	53,8	46,2	100,0

– Les lacunes de la gestion des rapports bailleurs-locataires :

Comme indiqué précédemment, des conflits relativement importants entachent les rapports entre les bailleurs et les locataires. Cette situation litigieuse accroît la méfiance des uns et des autres et perpétue le déséquilibre contractuel entre les deux parties.

Partant de là, **une normalisation des rapports bailleurs-locataires s'impose**. Or, on constate qu'aucun organisme ni aucun mécanisme ou **procédé d'intermédiation** ou **de régularisation** n'est envisagé pour normaliser les rapports. Même l'Etat ne s'y implique, ni directement ni indirectement, pour favoriser un **encadrement visant l'aménagement des rapports locatifs**. Ainsi, on ne relève ni **cadre de négociation collective**, ni **dispositifs de concertation** et de **dialogue entre bailleurs et locataires**. L'absence **d'associations de locataires et de bailleurs** constitue à cet égard une lacune dommageable, surtout lorsqu'on voit la place et le rôle joué par diverses associations dans les pays développés (exemples : les associations départementales d'information sur le logement en France ou encore les associations nationales de locataires représentatives).

Dans le même ordre d'idées, les rapports locatifs ne sont nullement suivis. On constate là aussi l'inexistence de **tout organisme de suivi ou d'observatoire du locatif** chargé de recueillir les informations sur ces rapports, de proposer des solutions aux divers problèmes posés tel que celui de recouvrement des loyers. Et à propos du recouvrement, relevons au passage le climat conflictuel et de méfiance causé par les impayés. Cette source de litiges entre les bailleurs et les locataires conduit à des procès durables empruntant une lente procédure judiciaire.

Dans une telle situation, le besoin de concertation ou de solution à l'amiable se fait sentir de façon pressante. On déplore alors l'absence de tout mode alternatif de règlement de litiges et notamment de tout organe de concertation, ou de toute **commission de médiation ou d'arbitrage** ou encore toute **procédure précontentieuse** visant à soulager les tribunaux et à éviter l'encombrement de la justice ou encore à décongestionner le système de contentieux.

Peut-on aussi recourir à un dispositif juridique habilitant entre autres des **associations de professionnels** tels que **les chambres de notaires, le barreau, les ordres huissiers de justice et des experts immobiliers à gérer de façon préliminaire le contentieux locatif ?**

1.2 ORIENTATIONS DE REFORME ET PROPOSITIONS DE MESURES D'ETABLISSEMENT DU CADRE NORMATIF REGISSANT LE LOCATIF

Une attractivité forte et durable du secteur locatif pour les investisseurs, opérateurs et promoteurs immobiliers repose sur la mise en place d'un cadre référentiel et normatif suffisamment bien bâti pour assurer toutes les conditions de viabilité financière et de rentabilité de l'investissement, de sécurité et de célérité dans le traitement des litiges, de disponibilité et de certitude pour le bailleur de ne pas être dépossédé de son bien, de stabilité et d'équilibre dans les rapports contractuels (propriétaire, locataire).

De ce cadre normatif découle une série de mesures impliquant toutes les parties prenantes et intéressées à mettre fin aux aléas du bail et partant d'assurer le développement et la promotion de l'habitat locatif.

Dans cette perspective, de nombreuses actions doivent se situer au centre des préoccupations des pouvoirs publics à faire face aux insuffisances de la gestion des rapports bailleurs locataires :

- Définir une procédure de renouvellement du bail et de garantie de progression des loyers ;
- Arrêter une procédure précise et détaillée de révision du loyer ;
- Prévoir une procédure de récupération des charges ;
- Définir une procédure de garantie contre les risques d'impayés ;
- Arrêter une procédure de récupération du bien loué ;
- Mettre en place un système de médiation en dehors des tribunaux pour régler les conflits du locatif ;
- Accroître la capacité d'exécution des décisions de justice, particulièrement celle relative aux expulsions locatives ;
- Prévoir un dispositif de lutte contre la vacance locative.

L'impact de tels dispositifs ne manquera pas de se faire sentir sur le plan du règlement des litiges.

A ce sujet, les interviews avec les magistrats et responsables du contentieux du locatif auprès des tribunaux de 1^{ère} instance et cours d'appel concernés par l'enquête ont permis de récolter des propositions programmatiques et pertinentes. Ces propositions citées ci-après seront bien entendu pris en considération et feront l'objet d'un développement plus substantiel dans le rapport de la deuxième phase de la présente étude. Ces propositions recueillies s'articulent autour des axes tels que : la simplification de la procédure contentieuse, l'arbitrage et la médiation, la réduction des délais de traitement des dossiers et l'accélération de la procédure de jugement, l'exécution de ces jugements.

1.2.1 AXE I : LA REVISION DU LOYER

La révision des loyers nécessite d'adopter une double orientation :

- Définir une procédure de renouvellement du bail ;
- Prévoir une démarche systématique de révision du loyer.

ORIENTATION I.1 : DEFINIR UNE PROCEDURE DE RENOUVELLEMENT DU BAIL

Le renouvellement du bail est pour le propriétaire l'occasion d'envisager une augmentation du loyer initial.

Mais étant donné la nécessité d'assurer la protection du locataire, la législation doit se montrer particulièrement restrictive. Il s'agit donc de préciser dans un texte juridique :

- Les conditions d'augmentation du loyer en cas de renouvellement du bail ;
- Les modalités de l'augmentation du loyer du bail renouvelé ;
- La procédure applicable en cas de refus de la proposition d'augmentation du loyer par le locataire ;
- L'application de la majoration de loyer.

Proposition I. 1.1 : Instaurer des conditions d'augmentation du loyer en cas de renouvellement du bail

En cas de renouvellement du bail, le loyer initial ne peut être augmenté que s'il est manifestement sous-évalué. Une sous-évaluation qui est appréciée par comparaison avec les loyers habituellement pratiqués dans le voisinage pour des logements comparables, que l'on peut appeler « les loyers de référence »⁷¹.

⁷¹ La notion de la sous-évaluation manifeste doit être définie. Elle ne peut être appréciée qu'en fonction du cas d'espèce par le juge :

- La demande d'augmentation du loyer doit être justifiée par des références : il faut choisir des références :
 - a) Représentativité : loyer habituellement constaté dans le voisinage ;
 - b) Comparabilité des logements choisis comme référence ;
 - c) Exigence de proximité ;
 - d) Panachage des références.

Le propriétaire qui souhaite proposer au locataire une augmentation de loyer doit donc être en mesure de produire ces loyers de référence dans sa proposition.

Les références produites par le propriétaire doivent préciser les éléments suivants :

- Le nom de la rue et la dizaine de numéros où se situe l'immeuble ;
- La qualité et l'époque de la construction de l'immeuble ;
- L'état du logement et la présence éventuelle d'un ascenseur ;
- La surface habitable du logement et le nombre de ses pièces principales ;
- L'existence éventuelle d'annexes prises en compte pour le loyer ;
- L'état d'équipement du logement (notamment celle de bain, salle d'eau, chauffage, etc) ;
- L'indication selon laquelle le locataire est dans les lieux depuis plus ou moins 3 ans ;
- Le montant du loyer mensuel hors charges effectivement exigé.

En pratique, le propriétaire peut se procurer ces références principalement dans les associations ou fédérations immobilières, les agences immobilières, etc...

De son côté, le locataire peut aussi s'adresser aux agences immobilières ou toute autre source, mais afin de vérifier les références que le propriétaire lui a soumis et éventuellement contester l'augmentation du loyer.

A cet égard, il est proposé de charger l'Observatoire de l'Habitat de recueillir toutes les références sur le locatif.

Proposition I.1.2 : Concevoir et mettre en place des modalités de l'augmentation du loyer du bail renouvelé :

Le propriétaire doit d'abord délivrer congé au locataire avec offre de renouvellement 6 mois au moins avant la date d'échéance du bail initial, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par acte d'huissier.

Proposition I.1.3 : Mettre en œuvre une procédure applicable en cas de refus de la proposition de réévaluation du loyer par le locataire

Cette procédure peut être décrite et présentée comme suit :

- Le bailleur peut soumettre une proposition d'augmentation de loyer au locataire. En cas d'accord, ce dernier peut être matérialisé par la signature d'un avenant au contrat de bail initial ou par tout autre procédé de preuve.

En cas de refus de sa proposition, le bailleur peut tenter d'entamer une procédure qui passe obligatoirement par la saisine de la « commission de conciliation » (voir proposition).

Le bailleur ne peut saisir directement le juge avant de s'adresser à la « commission de conciliation ».

A défaut, le bail initial est reconduit aux conditions de loyer antérieures.

- La commission entend alors les parties et s'efforce de les concilier. Par la suite, elle rend un avis, en principe dans les deux mois suivant la réception de la lettre de saisine.

L'avis de la commission peut alors constater :

- Soit la conciliation totale des parties qui fait alors l'objet d'un document de conciliation ;
- Soit la conciliation partielle. Dans ce cas, l'avis présente les points de désaccord ;
- Soit le défaut de conciliation. Dans ce cas, l'avis expose le désaccord des parties, leur position ainsi que celle le cas échéant de la commission.

En cas de conciliation partielle ou de défaut de conciliation, il est recommandé au bailleur de saisir le tribunal avant le terme du contrat de bail.

A défaut, le bail est reconduit aux conditions de loyer antérieures.

Proposition I.1.4 : Appliquer la majoration de loyer (inspirée du cas français)

La majoration du loyer du bail renouvelé, qu'elle résulte de l'acceptation par le locataire de la proposition du bailleur, d'un accord intervenu devant la commission, ou encore d'une décision du juge, peut s'appliquer selon une méthode donnée. A titre d'exemple, la majoration s'applique :

- Par 1/3 chaque année, lorsque le bail renouvelé est d'une durée de 3 ans ;
- Et par 1/6 chaque année, lorsque ce bail est d'une durée de 6 ans.

Toutefois, par exception, la majoration de loyer s'applique, quelle que soit la durée du bail, par 1/6 lorsque cette majoration est supérieure à 10%.

ORIENTATION I.2 : PREVOIR UNE DEMARCHE SYSTEMATIQUE DE REVISION DU LOYER

Proposition I.2.1 : Prévoir une démarche de révision en fonction de laquelle un nouveau loyer est fixé par référence

- Prévoir alors l'obligation pour le propriétaire de proposer au locataire, six mois avant le terme du contrat, un nouveau loyer fixé par référence à ceux constatés dans le voisinage pour des logements comparables.

- Insérer dans le contrat de location une clause de révision de loyer qui prend en référence un indice ou une série d'indices qui permettent de revaloriser annuellement le loyer.
- Une notification doit être faite au locataire et doit contenir, sous peine de nullité, des mentions précises : montant du loyer et liste des références pour le déterminer.

Proposition I.2.2 : Prévoir un mécanisme d'indexation annuelle

- Etudier la possibilité d'une indexation annuelle à prévoir dans le contrat de location ; le loyer ne peut pas, en principe, être augmenté en cours de bail ou lors de son renouvellement (dans ce dernier cas, sauf si le loyer est sous-évalué).

La décision d'augmenter le loyer peut également intervenir en cas de travaux d'amélioration spécifique.

1.2.2 AXE II : GARANTIE DE PAIEMENT ET RECUPERATION DU BIEN

Réglementer les loyers de façon précise et complète et définir dans le détail les procédures, les obligations du locataire et du propriétaire, suppose de :

- Prévoir une procédure de récupération des charges, des frais de réparation et du bien ;
- Prévoir un dispositif de garantie contre les risques d'impayés.

ORIENTATION II.1 : LA PROCEDURE DE RECUPERATION DES CHARGES, DES FRAIS DE REPARATION ET DU BIEN

Proposition II.1.1 : Prévoir une progression régulière des charges récupérables

Prévoir une évolution régulière, en concertation avec les organisations représentatives de locataires et bailleurs, de la liste des charges récupérables et permettre d'élargir cette liste par accord collectif local.

Proposition II.1.2 : Arrêter une liste des charges récupérables

Le propriétaire peut demander à son locataire le paiement de charges, (dites « récupérables »), parmi celles dont il est redevable.

La liste des charges doit être fixée par un texte. Ces charges portent notamment sur la consommation d'eau, le chauffage, l'ascenseur, la taxe d'édilité, la contribution aux charges communes s'il s'agit d'un collectif.

Proposition II.1.3 : Limiter le paiement par le locataire des frais de réparation

Limiter le paiement par le locataire aux seuls travaux d'entretien courant et les petites réparations nécessitées par l'usage normal des lieux. Seuls ces dits travaux doivent être aux frais du locataire.

Une liste limitative de ces interventions doit être annexée à un texte juridique, et ce pour y voir un peu plus clair. La liste en question permet d'éviter les désaccords.

Proposition II.1.4 : Réglementer le préavis de congé

Ø Le locataire doit donner son congé par lettre recommandée avec avis de réception ou par huissier, avec un préavis de trois mois (dans certains cas : perte d'emploi ou mutation, le délai est réduit à un mois) à compter de la réception du congé. Il doit cependant payer les loyers et les charges pendant toute la durée du préavis, sauf si un nouveau locataire lui succède avec l'accord du propriétaire.

Les trois mois de loyer correspondant sont dus, sauf si un nouveau locataire occupe les lieux, en accord avec le propriétaire, avant le terme du congé.

Le locataire devra payer les trois mois de préavis quelle que soit la date à laquelle il quitte les lieux.

Ø Le congé donné par le propriétaire à son locataire est soumis à des règles plus contraignantes à respecter impérativement. Faute de quoi le locataire sera tout à fait en droit de le contester et de rester dans les lieux. Ce congé doit être donné au moins six mois avant le terme du bail, en indiquant le motif. Si le locataire constate par la suite que les lieux ont été reloués à une personne différente afin d'augmenter le loyer, il pourra agir contre le propriétaire.

Le propriétaire peut aussi signifier un congé pour vente. Si le locataire ne manifeste pas son intention d'acheter, il doit alors quitter les lieux à l'expiration du délai de préavis.

En dehors de ces motifs, le propriétaire peut mettre fin au bail en cas de non paiement des loyers ou si le locataire manque à l'une des ses obligations (exemple : troubles du voisinage). Mais dans ces deux cas, le juge interviendra pour prononcer la résolution du bail.

Proposition II.1.5 : Réglementer la restitution du dépôt de garantie

Une fois le congé donné, et à l'expiration du préavis, un état des lieux de sortie est dressé en présence du locataire et comparé à l'état des lieux d'entrée.

Si aucun état des lieux n'a été établi en début de bail, le locataire est réputé avoir reçu un logement en bon état. Lorsque le locataire rend les lieux dans l'état initial, le dépôt de garantie, d'un montant égal au plus à 2 mois de loyer, lui est alors restitué. A défaut, le propriétaire peut prélever les sommes nécessaires sur le dépôt de garantie afin d'effectuer les travaux, avant de verser le solde dans les deux mois suivant la remise des clés. Autrement dit, la garantie peut être restituée déduction faite, le cas échéant, des sommes dues au titre des charges ou dégradations résultant d'un usage anormal du logement.

Notons par ailleurs que le dépôt de garantie vise d'abord la bonne exécution du contrat par le locataire. A la fin de ce contrat, le bailleur est tenu de restituer les sommes ayant été déposées.

Proposition II.1.6 : Réglementer la récupération du bien par son propriétaire

Le propriétaire peut récupérer son logement uniquement pour l'habiter, le vendre ou pour un autre motif sérieux. Si le propriétaire vend son logement, le locataire est prioritaire pour l'acheter en vertu du droit de préemption. Le propriétaire doit indiquer au locataire le prix et les conditions de vente. L'offre est valable pendant les deux premiers mois du préavis. A l'expiration de ce délai, si la vente n'est pas réalisée, le locataire doit quitter les lieux.

Le propriétaire doit respecter un préavis des six mois minimum avant la fin du bail. Lorsque le bail a été consenti à plusieurs personnes, le congé doit être notifié à chacun des colocataires. Il doit impérativement être adressé par lettre recommandée avec accusé de réception ou par huissier.

Proposition II.1.7 : Réglementer la résiliation pour non-paiement du loyer

Le bail écrit doit contenir une « clause résolutoire pour défaut de paiement des loyers ».

Dans ce cas, il suffit donc au propriétaire dont le locataire ne paie pas son loyer de faire délivrer à celui-ci, par un huissier, un « commandement de payer » qui permettra d'engager la procédure de résiliation du bail.

- Si le locataire règle dans les deux mois la totalité de la somme due ; la clause résolutoire sera oubliée et le bail se poursuivra.
- Le locataire peut demander au juge un délai de paiement s'il ne peut rien payer ou ne dispose que d'une partie de la somme, afin d'éviter la résiliation du bail.
- La procédure se poursuivra jusqu'à son terme : le juge, constatant la résiliation du bail, ordonnera l'expulsion du locataire.
- La résiliation de plein droit du contrat n'est légale qu'en cas de non-paiement du loyer, des charges, du dépôt de garantie.

Par ailleurs, une clause pénale peut être prévue, c'est une clause qui, une fois insérée dans le contrat de bail, met à la charge du locataire le paiement d'une indemnité égale à 5%, 10% ou 20% du loyer en cas de retard de paiement.

ORIENTATION II.2 : PREVOIR UN DISPOSITIF DE GARANTIE CONTRE LES RISQUES D'IMPAYES

Normaliser les rapports bailleurs-locataires lorsque ces derniers sont perturbés par des loyers non honorés, ou des charges non récupérées, passe par la conquête de la confiance des bailleurs. Pour y aboutir, **des garanties de paiement des loyers ou des charges** sont alors nécessaires.

Proposition II.2.1 : Mettre en place un système d'assurance contre les loyers impayés

On n'enregistre aucun système d'assurance garantissant ce paiement⁷², ni aucun **règlement édicté** ayant pour objet d'arrêter ou de **clarifier précisément les charges récupérables** alignées sur un classement ou une typologie des locaux en différentes catégories.

Force donc est de conclure que pour normaliser les rapports bailleurs-locataires et se prémunir contre les risques d'impayés, une sécurisation du paiement des loyers est nécessaire ; les bailleurs doivent avoir la possibilité de souscrire des contrats d'assurance.

Proposition II.2.2 : Créer un fonds de garantie contre les risques d'impayés

A l'instar des expériences étrangères, cet objectif est atteint grâce à la mise en place de mécanisme, **de concertation et d'accompagnement social** de type **fonds de solidarité pour le logement, fonds de garantie contre les risques d'impayés locatifs** chargés même d'indemniser de manière juste ces bailleurs victimes de l'inexécution des décisions de justice.

Proposition II.2.3 : Prévoir un mécanisme d'indemnisation des victimes de l'inexécution des décisions de justice

Les fonds susvisés peuvent avoir la charge d'indemniser de manière juste les bailleurs victimes de l'inexécution des décisions de justice.

Proposition II.2.4 : Prévoir une clause résolutoire en cas de non-paiement

Si le locataire ne règle pas ses loyers, le propriétaire peut lui faire délivrer un commandement de payer.

Sans résultat, il a la possibilité de saisir le tribunal d'instance pour demander la résiliation du bail et le paiement des arriérés.

⁷² Pour se prémunir contre les risques d'impayés locatifs, les bailleurs ont la possibilité de souscrire des contrats d'assurance.

Les contrats de l'accession doivent prévoir la clause résolutoire pour défaut de paiement des loyers.

Est aussi valable la clause pénale qui condamne le locataire retardataire à payer une indemnité forfaitaire proportionnelle aux loyers des 5%, 10%, 20% etc. Cette clause sanctionne le maintien abusif du locataire dans les lieux après expiration du délai-congé par le paiement d'une indemnité supérieure au loyer.

Le juge peut toujours modérer ou augmenter la peine qui a été convenue si elle est manifestement excessive ou dérisoire.

1.2.3 AXE III : SIMPLIFICATION DE LA PROCEDURE CONTENTIEUSE, ARBITRAGE ET EXECUTION DES DECISIONS DE JUSTICE

Rappelons les propositions présentées ci-après sont tirés de l'enquête réalisée auprès des magistrats traitant des affaires locatives litigieuses auprès des tribunaux essentiellement de Marrakech, Rabat-Salé, Kénitra et Casablanca.

Cette enquête a permis de définir une série de propositions qui répondent à une triple orientation :

- ♦ Simplifier la procédure judiciaire applicable au contentieux du locatif ;
- ♦ Accroître la capacité d'exécution des décisions judiciaires rendus en matière d'habitat locatif ;
- ♦ Mettre en place un système d'arbitrage en dehors des tribunaux pour régler les conflits bailleurs-locataires

ORIENTATION III.1 : SIMPLIFIER LA PROCEDURE JUDICIAIRE APPLICABLE AU CONTENTIEUX DU LOCATIF

A ce sujet, la majorité des magistrats rencontrés ont proposé de simplifier le dispositif juridique du locatif et d'imposer le bail écrit.

Proposition III.1.1 : Abroger les dispositions tombées en désuétude, se révélant inadaptées à la réalité socio-économique actuel et à l'environnement nouveau du marché de la location

Parmi ces dispositions à abroger et donc l'effet subsiste toujours, notons :

- ♦ Le dahir du 25 mars 1941 qui réprime le refus de location ;
- ♦ Le dahir du 23 avril 1941 qui prescrit la déclaration des locaux vacants ;
- ♦ Le dahir du 19 août relatif au dégagement des locaux à usage d'habitation ;
- ♦ Le dahir du 1er décembre 1950 édictant de nouvelles dispositions réprimant la spéculation illicite sur les loyers ;

- ♦ Les dispositions du décret-loi du 08 octobre 1980 et son décret d'application qui portent sur la réduction du tiers du montant des loyers des locaux à usage d'habitation au profit des locataires⁷³.

Proposition III.1.2 : Elaborer un code du loyer regroupant toute la législation du locatif

Partant du constat que le dispositif régissant les loyers et non seulement complexe, incohérent et éparpillé sur un nombre important de textes, la majorité des magistrats souhaitent que d'importants amendements lui soient apportés et qu'un travail de codification de la législation des loyers soit envisagé. Certains des magistrats interviewés ont même demandé à ce que tous les textes relatifs au loyer, une fois modifiés, soient regroupés dans un code à l'instar du code de la famille par exemple.

Cet effort de codification – disent-ils – leur rendrait un grand service car un code est toujours plus commode à consulter et utiliser qu'une diversité de textes dispersés et complètement éparpillés dont les incohérences sont d'un effet tout à fait dommageable. Citons quelques exemples de ces dommages :

- ♦ Dans le cas de la preuve du paiement du loyer, le problème se pose avec acquitté lorsqu'il y a absence d'un bail écrit car la preuve ne peut être fournie que par écrit dès que le montant dépasse 250 Dh, peut-on en apporter la preuve par témoignage selon l'article 443 du DOC ? Or l'article 629 du DOC dispose que l'obligation d'un bail écrit est exigé si le contrat est conclu pour une durée dépassant une année. Ne peut-on pas considérer ces dispositions comme une espèce d'encouragement implicite à ne pas contracter un bail écrit.

Face à cette situation, il est proposé d'amender voire de modifier l'article 443 susvisé. Le Ministère de la Justice suggère d'augmenter le montant de 5000 Dh à 10.000 Dh car la disposition fixant les modifications introduites par le dahir du 6 juillet 1954 sont aujourd'hui inadaptées et caduques. Cette proposition élevant le montant de 250 à 10.000 Dh est énoncée par un projet de loi préparée récemment par le Ministère Délégué auprès du Premier Ministre chargé des affaires économiques et générales.

- ♦ Une autre remarque faite par le Ministère de la Justice est celle relative à l'article 65 du dahir du 12/08/1913 relatif à l'immatriculation foncière qui prévoit l'inscription sur le titre foncier de tout bail dont la durée dépasse 3 années. Cette inscription pose des problèmes d'accès au crédit au bailleur lorsqu'il souhaite contracter un emprunt ou hypothéquer son bien immobilier, car le loyer apparaît dans le registre foncier, ce qui amène l'établissement bancaire à formuler des réserves ou à refuser l'octroi du prêt.

⁷³ Notons que le dahir du 25 décembre 1980 a déjà abrogé un certain nombre de textes notamment :

- Le dahir du 5 mai 1928 édictant des mesures temporaires au regard des baux à loyers.
- Le dahir du 23 avril 1941 interprétatif du dahir du 5 mai 1928.
- Le dahir du 28 mai 1949 instituant la liberté des loyers des locaux à usage professionnel.
- Le dahir du 22 juillet 1952 réglementant les loyers des locaux à usage d'habitation des médinas et quartiers marocains des villes nouvelles.
- Le dahir du 30 juin 1955 relatif aux loyers des locaux d'habitation dans les villes nouvelles.

TABEAU 89 : DES REGLEMENTATIONS BIEN ETABLIES EN EUROPE

	Réglementation sur l'habitat
Allemagne	Loi sur la location (compromis entre les intérêts des propriétaires et des locataires), qui favorise l'investissement locatif privé. Hausses annuelles (limitées à 30% en trois ans)
Autriche	Baux sans limitation de durée. Et si le bail est de 3 ans, alors le loyer est abaissé de 25% La hausse de loyer est liée à l'indice des prix à la consommation
Belgique	Arrêté royal de 1997 déterminant les conditions minimales de location (sécurité, salubrité, habitabilité) pour qu'un immeuble soit donné en location à titre de résidence principale. Baux de 9 ans.
Danemark	« Rent Act » et « Housing Regulation Act » : réglementation des accords entre propriétaires et locataires, limitation du loyer et des hausses, contraintes de rénovation imposées aux propriétaires.
Espagne	Liberté pour établir le loyer, la durée et les hausses. Mais la durée minimale est de 5 ans, et si le bail est d'un an, il est reconductible 5 fois. La hausse de loyer est liée à l'indice des prix à la consommation.
Finlande	Politique très libérale, bas niveau de taxation du capital
France	Réglementation nationale contre l'insalubrité Loi de 1989 : baux de 3 ans pour les personnes physiques et de 6 ans pour les personnes morales. Le loyer est fixé librement. Les hausses sont limitées par l'indice des prix à la consommation
Grèce	Protection des locataires contre l'insalubrité. Pas d'intervention dans la fixation des loyers. Baux de trois ans au minimum.
Irlande	Régulation (confort minimum). La fixation du loyer est libre (sauf dans les anciens logements contrôlés).
Italie	Depuis 1998, l'Etat fixe les durées de location, mais pas le loyer.
Luxembourg	Loi de 1987 qui modifie celle de 1955 : l'Etat contrôle le niveau du loyer, ainsi que les hausses (rendement de 5% du capital investi, avec une décote du capital dès que le logement a plus de 20 ans).
Pays-Bas	Le contrat de location est sans limitation de durée, sauf mention. Il ne peut être révoqué que dans certains cas. Le bailleur est libre de fixer les évolutions annuelles, dans la limite d'un plafond, et doit justifier toute hausse supérieure à 2,2%.
Portugal	Le loyer était bloqué jusqu'à 1985. aujourd'hui, l'Etat veut relancer la construction et dynamiser la location (en réhabilitant le parc).
Royaume-Uni	Les loyers sont libres. Encouragement des bailleurs à louer leurs logements, protection des intérêts des deux parties, garantie de la sécurité des locataires dans leur logement.
Suède	« Rent setting System » : cette réglementation a pour objectif et effet d'égaliser les loyers dans les secteurs locatifs privé et social.

Proposition III.1.3 : Réglementer et généraliser le bail écrit qui doit être établi par un professionnel de droit (avocat, notaire, adoul, ...)

Pour simplifier le contentieux du locatif, le Ministre de la Justice propose d'introduire l'obligation d'un bail écrit dans la loi 79/6.

En effet, il s'agit d'instituer l'obligation du bail écrit et adopter le même modèle du contrat écrit liant le bailleur avec le locataire.

Ce modèle doit s'appliquer de manière absolument uniforme à tout bail. Il doit de ce fait comprendre des clauses expresses et explicites formalisant clairement les engagements des deux parties contractantes bailleurs et locataire.

Un contrat de location signé s'impose entièrement au propriétaire et au locataire :

- Le contrat écrit doit être détaillé. Il fixe les droits et les obligations du locataire et du bailleur, indique clairement leurs responsabilités respectives, et évite ainsi tout malentendu.
- Le contrat mentionne les coordonnées du bailleur, la date et la prise d'effet du bail, la désignation des lieux, les conditions financières.
- Le contrat de location doit être accompagné d'un état des lieux réalisé lors de la remise des clés et de leur restitution. Propriétaire et locataire ont intérêt à respecter cette formalité pour savoir à qui incombent les réparations du logement en fin de bail.

Si le propriétaire refuse de dresser l'état des lieux au début de la location, il devra apporter la preuve que les dégradations qu'il invoque en fin de bail sont dues à la faute du locataire.

En pratique, l'état des lieux doit être constaté par écrit sur papier libre ou sur formulaire et doit être daté et signé du propriétaire et du locataire.

La description de l'état du logement doit être détaillée. Les mentions du type « bon état » ou « état moyen » doivent être proscrites, car elles peuvent donner lieu à des interprétations.

Pour de bonnes relations, propriétaires et locataires ont la possibilité de convenir de l'établissement d'un pré état des lieux. Ainsi, ils se mettent d'accord sur les réparations que chacun réalisera avant le début du contrat de location, ce qui évitera par la suite bien des litiges.

Ce contrat doit également être accompagné d'annexes faisant figurer les listes des charges récupérables ainsi que les réparations locatives.

Encadré : Durée minimale des baux :

La durée minimale des baux est régie dans certains pays :

- ♦ En Belgique, le bail doit être de neuf ans pour garantir une stabilité aux locataires. Dans la pratique, les baux de moins de trois ans se multiplient. De plus, la durée de préavis est de trois mois pour le locataire, et de six mois pour le propriétaire sous certaines conditions : dans le cas où le propriétaire n'aurait aucun motif, il devra verser une compensation pouvant atteindre neuf mois de loyer.
- ♦ En Espagne, les baux sont de cinq années au minimum ;
- ♦ En France, le bail pour personnes physiques est au minimum de trois années ;
- ♦ En Grèce, le bail minimal est de trois ans ;
- ♦ Au Luxembourg, la loi de 1987 modifie la loi de 1955 sur les baux. Elle plafonne le rendement à 5% du capital investi, pour éviter les hausses de loyer significatives à une époque marquée par la flambée des prix sur le foncier, avec une adaptation annuelle pour tenir compte de l'érosion monétaire. Enfin, si le logement a plus de vingt ans, sa valeur est décotée de 10%, sauf si de gros travaux ont été réalisés. Une décote de 10% est appliquée alors tous les dix ans.

Proposition III.1.4 : Mettre en place une procédure d'urgence en matière de règlement des litiges notamment les conflits portant sur la révision des loyers.

Certains magistrats, partant de leurs expériences et leurs vécus dans le domaine de la résolution des situations litigieuses en matière d'habitat locatif, considèrent qu'il est opportun d'instituer « le juge de l'urgence » en matière de règlement des litiges se rapportant à des questions de réévaluation des loyers ou de récupération des charges locatives ou encore de paiement de petits frais de réparation et d'entretien.

En outre, le juge de l'urgence peut éventuellement intervenir dans le cas des conflits dus à la nonchalance dans le paiement des loyers surtout lorsque le bailleur est dans le besoin, c'est-à-dire que le loyer est la seule ressource dont il dispose pour faire vivre sa famille. Il peut également intervenir d'urgence lorsqu'il y a nécessité de détruire pour besoin de reconstruction.

Par ailleurs, et dans le même esprit de simplification de la procédure contentieuse et d'accélération des jugements des affaires locatives litigieuses, certains magistrats ont émis l'idée de spécialiser dans un département à part une branche qui s'occupe uniquement de juger les affaires conflictuelles liées à l'habitat locatif. D'aucuns avancent même l'idée qu'il ne faut limiter cette démarche de spécialisation de la justice des loyers dans le traitement des dossiers et leur jugement mais aussi l'étendre à l'exécution dudit jugement. Une telle idée suppose une organisation des moyens, des dispositions et des modalités de mise en œuvre.

Proposition III.1.5 : Fixer des délais limités à l'intérieur desquels il y a lieu de traiter et juger les situations litigieuses de non-paiement des loyers

Les délais impartis de façon limitée doivent permettre d'accomplir toutes les formalités qu'exige la procédure contentieuse et notamment la notification du locataire intéressé dès que l'action en justice est intentée par le bailleur et la date de la tenue de la séance du jugement. Le bailleur doit à cet effet veiller à cette notification et payer même les charges correspondantes. D'autres formalités doivent même être accomplies dans un délai limité.

Rappelons à cet égard et pour permettre toute l'efficacité nécessaire à la notification, qu'il a été suggéré lors des interviews de renforcer le rôle des huissiers de justice en matière de notification et ce sous la supervision des présidents des tribunaux.

- S'agissant de l'article 9 de la loi 79-6 relatif à la validation du congé et notamment la clause d'un préavis de trois mois au moins adressé au locataire, cette disposition est jugée contraignante pour le bailleur.

A cet égard, le Ministère de la justice suggère de nuancer cette disposition et de prendre en considération les diverses situations qui se présentent.

Ainsi, dans le cas d'une expulsion pour permettre au bailleur dans le besoin de récupérer son bien ou encore pour des raisons de démolition et de reconstruction, il est souhaitable de maintenir le délai des 3 mois.

Mais dans le cas où la raison du préavis est le non-paiement des loyers par le locataire, il est possible de réduire le délai de 3 mois à un mois seulement. Cela permettra de réaliser un équilibre contractuel bailleur-locataire. Ce dernier n'aura pas à tirer profit du délai allongé de trois mois et léser le propriétaire.

Proposition III.1.6 : Fixer des délais limités à l'intérieur desquels il y a lieu de traiter et juger les situations litigieuses de non-paiement des loyers

- Considérer le jugement précédent en matière de paiement de loyer comme une référence à appliquer définitivement chaque fois que le locataire récidive et persiste dans le non-paiement du loyer au bailleur. Ce dernier n'a pas besoin d'intenter une nouvelle action en justice. Le juge aura à considérer que pour le même motif du litige locatif, le même jugement est à reconduire, à appliquer et à faire valoir sans avoir besoin d'un nouveau procès. Autrement dit, le juge s'appuie sur le même jugement⁷⁴ pour faire valoir les droits du bailleur.

ORIENTATION III.2 : ACCROITRE LA CAPACITE D'EXECUTION DES DECISIONS DE JUSTICE PARTICULIEREMENT CELLE RELATIVE AUX EXPULSIONS LOCATIVES

Comme indiqué dans le rapport méthodologique de la présente étude, il ne s'agit pas d'élaborer des lois, rédiger des contrats justes et équilibrés ou encore de poursuivre des procédures à l'amiable ou celles contentieuses qui sauvegardent les droits des parties au litige. Encore faut-il que les décisions prises en conformité de ces lois et **contrats soient exécutées**. Autrement dit, à quoi sert de faire des lois, si elles ne sont pas strictement observées et si la force publique ne veille pas à leur respect.

Dans cette perspective, les mesures ci-après sont proposées :

Proposition III.2.1 : Renforcer l'assistance de l'appareil judiciaire par la force publique en matière d'exécution des jugements

Pour cela, l'efficacité du système de sanctions prévues en cas de non-exécution mérite d'être reconsidéré, **l'assistance de l'appareil judiciaire par la force publique en matière d'exécution des jugements** nécessite d'être renforcée.

Il est une évidence que d'appuyer un processus d'exécution des jugements afin de lui permettre d'achever les efforts déployés dans le cadre judiciaire, de donner tout un sens aux décisions de la justice, d'assurer tout aussi bien la protection du droit de propriété du bailleur et de protéger le droit de jouissance du locataire.

Par ailleurs, cette capacité de faire exécuter les décisions de la justice doit surtout être renforcée en matière **d'expulsion** surtout lorsqu'il s'agit de locataire de mauvaise foi. Dans ce cas, aucune considération ne doit justifier l'inexécution car

⁷⁴ Cette proposition est inspirée des dispositions de l'article 191 du code de la famille (...).

cette situation de l'inaction heurte les droits du propriétaire. L'engagement et le bon déroulement d'une **procédure judiciaire** pour aboutir à une **décision d'expulsion du locataire**⁷⁵ demeurent essentiels pour faire valoir et respecter le droit de propriété.

En résumé, pour améliorer l'efficacité et la rapidité des procédures contentieuses, il est proposé :

- d'assurer une exécution plus systématique des décisions de justice dans le cas des locataires de mauvaise foi ne respectant pas leurs obligations locatives ;
- de renforcer le système de sanctions pour forcer l'exécution ;

Proposition III.2.2 : Recourir à des moyens dissuasifs pour obtenir le paiement des loyers

En outre et dans le même sillage, celui de renforcer la capacité d'exécution des jugements, il est proposé d'aviser le locataire n'ayant pas honoré ses engagements relatifs au paiement des loyers de recourir à des moyens dissuasifs de type saisie. En ce sens, et en cas de loyers impayés résultant d'un bail écrit, le bailleur peut aussi faire pratiquer, par acte d'huissier, une saisie conservatoire sur le compte bancaire du locataire ou auprès du SOM...

Cette procédure simple et faisable permet au propriétaire de bloquer le montant de l'impayé sur le compte bancaire de son locataire.

ORIENTATION III.3.1 : METTRE EN PLACE UN SYSTEME DE MEDIATION, D'ARBITRAGE OU DE CONCILIATION EN DEHORS DES TRIBUNAUX POUR REGLER LES CONFLITS BAILLEURS-LOCATAIRES

Les litiges sont fréquents et répétitifs, d'autant plus que les règles sont complexes et parfois méconnues. Les sources de ces litiges sont diverses :

- Mauvais état du logement ;
- Travaux à charge du propriétaire non exécutés ;
- Mauvais entretien des parties communes ;
- Charges locatives non contrôlables ou non justifiées ;
- Pratiques abusives de certains gérants ;
- Difficulté de récupération du dépôt de garantie.

Face à ces litiges, si la justice est l'ultime recours, il existe aussi des solutions de conciliation :

⁷⁵ Notons que l'expulsion ne peut être effectuée qu'en vertu d'un titre exécutoire, décision de justice ou procès-verbal de conciliation exécutoire. La procédure d'expulsion est ensuite conduite par un huissier de justice et doit se faire obligatoirement en présence de l'occupant. En cas d'échec des opérations d'expulsion par l'huissier, ce dernier peut requérir le concours de la force publique.

- Sur le paiement du loyer ;
- Sur les charges et les réparations ;
- Sur le préavis de congé ;
- Sur la restitution du dépôt de garantie ;

A cette fin, il s'agit de renforcer la législation en matière de résolution des litiges entre bailleur et locataire. Les mesures peuvent être proposées visant à mettre en place des voies de recours efficaces (sans trop de frais) et efficaces aux locataires en litiges avec leurs propriétaires :

- La saisine du tribunal d'instance par la voie de la « déclaration au greffe » (voir encadré) ;
- Le recours auprès d'une commission de conciliation ;
- Le recours à une association de locataires agréées y compris pour engager s'il le faut une action en justice.

Parallèlement à ces mesures, d'autres propositions peuvent être étudiées visant l'amélioration de l'efficacité des procédures contentieuses.

<p>Encadré à la saisine du tribunal par la voie de la « <u>La déclaration au greffe</u> » (cas de la France)</p>

La procédure portant cette appellation simplifie le mode de saisine des tribunaux d'instance, compétents pour la plupart des litiges locatifs, et ce par rapport à la voie normale qui est celle de l'assignation délivrée par huissier : elle permet par une simple lettre adressée au greffe du tribunal, et sans avoir besoin de recourir à un avocat, d'obtenir la convocation du propriétaire ou de l'administrateur de biens qui le représente et un jugement réputé contradictoire, de surcroît prononcé en « dernier ressort » (et donc attaquant uniquement devant la Cour de cassation) jusqu'à un montant de 3.800 euros.

Cette procédure est particulièrement adaptée aux litiges simples, que le tribunal peut trancher sur pièces : bail, correspondances échangées, et au besoin constat d'huissier ou rapport d'expertise d'assurance ; elle permet de trancher les litiges courants liés à l'état du logement et de ses équipements, au dépôt de garantie, aux charges locatives, aux frais abusifs facturés par les administrateurs de biens (frais de relance, de contentieux, d'état des lieux de sortie, etc.).

Elle permet d'obtenir une condamnation de payer (par exemple pour le remboursement du dépôt de garantie), une condamnation de faire sous astreinte (par exemple pour des travaux incombant au propriétaire), une annulation de frais indûment imputés, ou encore une réduction temporaire du loyer en application du nouvel article 20-1 de la loi du 6 juillet 1989.

Dans la plupart des cas, l'audience proprement dite est précédée d'une phase de médiation qui permet de désamorcer nombre de conflits.

Proposition III.3.2 : Développer un système d'arbitrage et de médiation

- Développer des procédures précontentieuses pour décongestionner les tribunaux, par le recours aux modes alternatifs de règlement à l'amiable de litige notamment : la médiation et l'arbitrage. A ce sujet, il y a lieu de conférer une habilitation spéciale auprès des associations professionnelles telles que la chambre des notaires et la chambre des Adouls, le barreau, l'ordre des huissiers de justice, les experts en immobilier pour gérer de façon préliminaire le contentieux locatif.

Pour le Ministère de la Justice, il s'agit d'instituer la procédure précontentieuse de l'arbitrage pour une grande partie des affaires locatives litigieuses.

Le Ministère a d'ailleurs indiqué dans sa correspondance⁷⁶ relative aux remarques sur le rapport diagnostic que ses services sont en cours de préparation d'un projet de loi relative aux modalités précontentieuses de résolution des litiges tel l'arbitrage, la médiation et la conciliation et ce, dans le but d'alléger les tribunaux et de solutionner les conflits dans des délais et à des coûts moindres.

Proposition III.3.3 : Mettre en place des organismes chargés de suivre les rapports locatifs

Citons quelques exemples qui seront approfondis dans le rapport de la phase II de la présente étude :

- Mettre en place un observatoire de loyers ;
- Encourager les parties contractantes bailleur et locataire à recourir à un avocat pour traiter le dossier et activer les démarches et l'accomplissement des formalités auprès des tribunaux.
- Déléguer la gestion de la location des immeubles à des bureaux spécialisés notamment les gestionnaires des biens immobiliers.
- Recourir à une association de locataires agréés y compris pour engager s'il le faut une action en justice. En matière de recours aux associations de locataires, il s'agit de faire jouer aux associations un rôle en ayant un mandat d'agir au nom des locataires pour désamorcer les litiges. Pour cela, il faudrait créer des associations et leur donner du pouvoir.
- Supprimer le juge d'arrondissement : Lors de l'enquête auprès des tribunaux, certains magistrats ont indiqué que le juge d'arrondissement n'a plus sa place dans le dispositif moderne de la justice des affaires locatives. Il y a lieu donc de le supprimer.

⁷⁶ Voir lettre n° 2004/5 du Ministère de la Justice, Direction des Affaires Civiles, relative aux observations formulées au sujet du Rapport diagnostic de la phase I concernant l'étude relative à la relance de l'habitat locatif.

Proposition III.3.4 : Mettre en place des commissions de conciliation au niveau local

Créer une commission de conciliation chargée de désamorcer les litiges relatifs :

- aux augmentations de loyers ;
- à l'état des lieux ;
- au dépôt de garantie ;
- aux charges locatives et aux réparations.

Cette commission de conciliation ne doit avoir qu'un avis consultatif. Son utilité résidera en particulier en sa capacité de susciter des accords transactionnels, évitant aussi à autant de litiges d'engorger inutilement les tribunaux.

Le passage par cette commission de conciliation (sans frais) donne au locataire et/ou propriétaire la possibilité de trouver un accord amiable ultérieur.

Ø Composition de la commission de conciliation :

La commission est une instance qui peut être au sein des collectivités locales et composée à parts égales de représentants des bailleurs et de représentants de locataires. Les membres qui la composent sont nommés pour 3 ans sur proposition des organisations de bailleurs et de locataires dont la liste peut être fixée en fonction de leur représentativité au sein d'une collectivité locale.

Par ailleurs, il est proposé qu'un secrétariat de la commission doit être assuré.

Ø Objectifs et compétences :

- La commission de conciliation a pour but d'aider le locataire et le bailleur à régler leur litige et leur offre la possibilité de se rencontrer pour rechercher ensemble une solution au conflit qui les oppose sans s'adresser au juge.
- Elle est compétente pour connaître des litiges, strictement définis par un texte (la loi) relatifs aux domaines suivants :
 - L'état des lieux ;
 - Le dépôt de garantie ;
 - Les charges locatives ;
 - Les réparations locatives ;
 - La réévaluation du loyer lors du renouvellement du bail si le loyer est manifestement sous-évalué.

La commission peut intervenir pour éviter aux deux parties (locataire et bailleur) de faire valoir leur droit devant les tribunaux.

Les professionnels du logement qui y siègent ont la compétence nécessaire pour apprécier les faits en fonction de la législation en vigueur. Un avis est rendu dans les délais rapides.

Après avoir entendu les parties, la commission tente d'arriver à un accord. En cas de réussite, les termes de la conciliation sont consignés dans un document signé par le locataire et le propriétaire. Par la suite, si l'une des parties refuse d'exécuter son obligation, le tribunal d'instance peut être saisi.

Ø Procédure de résolution d'un conflit entre propriétaire et locataire :

En cas de litiges entre locataires et propriétaires dus à la contestation d'augmentation de loyer lors du renouvellement du bail, l'état des lieux, le dépôt de garantie, les réparations, la récupération des charges locatives ; il y a lieu de saisir d'abord la commission de conciliation.

♦ La saisine de la commission de conciliation doit être faite par :

- Le bailleur ou le locataire concerné lorsqu'il s'agit d'un litige de nature individuelle ;
- Le bailleur, plusieurs locataires ou une association représentative des locataires, lorsqu'il s'agit d'une difficulté de nature collective (difficultés de fonctionnement d'un immeuble,...).

Lorsque le loyer est manifestement sous-évalué, le propriétaire peut proposer à son locataire de le réévaluer. Le locataire peut accepter la proposition qui lui est faite, exprimer son désaccord ou garder le silence. Dans ces deux derniers cas, le passage devant la commission de conciliation est un préalable obligé à la saisine du tribunal.

– **La saisine est obligatoire** : dans le cadre d'un renouvellement de bail, lorsqu'il y a désaccord sur le montant du loyer proposé, les parties doivent être entendues par la commission.

La saisine doit intervenir dans les 4 mois précédant le terme du contrat de location, à défaut le loyer est reconduit aux anciennes conditions.

– **La saisine est facultative** : certains domaines de litiges doivent être strictement définis par la loi et peuvent être soumis à la commission : état des lieux, charges locatives, dépôt de garantie, réparations, réévaluation du loyer.

Les difficultés relatives à l'application des accords collectifs et au fonctionnement d'un immeuble (s'il est entièrement à usage locatif) sont aussi de la compétence facultative de la commission.

♦ Formalités relatives à la procédure de saisine de la commission de conciliation :

- Par une demande adressée en recommandée avec avis de réception ou secrétariat de la commission de conciliation à la collectivité locale où est situé le logement concerné par le litige ou la difficulté.

Cette lettre doit comporter les éléments suivants : nom et adresse de la personne qui saisit la commission ; nom et adresse de la partie adverse ; l'objet du litige.

A cette lettre doivent être joints les documents suivants : la copie du bail ; la lettre de réclamation adressée à la partie adverse ; pour la révision du loyer : la proposition de renouvellement du bail avec augmentation du loyer faite par le bailleur ainsi que les éléments de référence qui lui ont servi pour proposer l'augmentation.

♦ Le déroulement de la séance de la commission de conciliation :

Le bailleur et le locataire en conflit sont convoqués en personne, ils peuvent se faire assister par une personne de leur choix ou se faire représenter par une personne munie d'un mandat exprès de conciliation.

La commission aide les parties à trouver une solution à leurs problèmes.

Si un accord intervient, les termes de la conciliation font l'objet d'un document signé par chacune des parties.

En l'absence d'accord, la commission émet un avis qui constate la situation et fait apparaître les points essentiels de la position de chacun.

♦ L'utilisation de l'avis de la commission :

Si la conciliation a abouti, le document de conciliation signé par les deux parties entérine leur accord.

Toutefois si l'une des deux parties ne respecte pas les termes de l'accord ou refuse de l'exécuter, l'autre partie devra saisir le tribunal pour l'y contraindre.

Si la conciliation n'a pas abouti et que l'une ou les deux parties décide de faire trancher le litige par le tribunal, l'avis de la commission peut être communiqué à ce dernier.

Dans tous les cas, le tribunal compétent est le tribunal d'instance du lieu de la situation de l'immeuble.

1.2.4 AXE IV : LA LUTTE CONTRE LA VACANCE LOCATIVE

Avant de formuler des orientations et des propositions, il est utile de rappeler quelques indicateurs relatifs au volume de la vacance locative, et quelques éléments de comparaison pour appréhender l'ampleur due à une multitude de causes.

Ø **Les causes des vacances locatives sont très diverses.** Plusieurs facteurs peuvent se combiner, ce qui rend particulièrement complexe l'interprétation du phénomène.

Cinq grands facteurs expliquent la vacance et sa durée.

- ♦ **Les caractéristiques du logement** : notons la vétusté ou l'inadaptation du logement (insalubrité, taille, conception) ; la situation du logement dans l'immeuble (au-dessus d'un commerce, en rez-de-chaussée ou entresol, dernier âge) ; la localisation excentrée ; la localisation proche de fortes nuisances.
- ♦ **La situation personnelle et la stratégie du propriétaire⁷⁷** : signalons le décès de celui-ci, avec parfois des complications familiales et juridiques qui bloquent les décisions sur l'avenir des logements ; l'indivision ; le changement de domicile (éloignement) ; l'âge avancé (hésitation à engager des travaux, à louer, impossibilité de bénéficier de prêts) ; un prix à la vente ou à la location trop élevé par rapport au niveau des transactions immobilières et des loyers.
- ♦ **La situation de l'ancien locataire** : et notamment le changement de domicile.
- ♦ **La politique locale de l'habitat** : citons l'absence de politique sur l'amélioration de l'habitat et la résorption de la vacance dans un contexte de régulation difficile des rapports entre l'offre et la demande de logements.
- ♦ **La politique urbaine** : notons la politique foncière et immobilière de la collectivité locale ; le lancement d'opérations relevant du domaine de la rénovation et de la restructuration urbaine.

La vacance urbaine résulte, pour une large part de **raisons conjoncturelles** qui traduisent la fluidité du marché et la mobilité des ménages pour des raisons familiales ou professionnelles.

Néanmoins, une partie de ces logements relèvent de la **vacance structurelle** car faute d'entretien et de travaux, ils perdent de leur attrait. Ce phénomène peut être accentué à l'échelle d'un quartier, voire du centre-ville, en raison du transfert d'activités, voire d'une baisse généralisée de l'activité économique, etc...

Une telle situation justifie une politique active de mobilisation de ce stock dans un contexte de pénurie locative très forte particulièrement sur le marché urbain qui connaît des tensions relativement importantes.

Or, on constate qu'aucune initiative concluante n'a été réellement prise pour lutter contre l'habitat vacant. Aussi, la nécessité d'une **mobilisation du parc vacant** est-elle impérieuse surtout que le stock logements mobilisables reste important⁷⁸.

⁷⁷ La raison principale qui pourrait expliquer la vacance et sa durée réside dans la méfiance des bailleurs vis-à-vis des locataires, suite notamment à une mauvaise expérience vécue par certains bailleurs avec des locataires.

⁷⁸ Notons que la vacance incompressible de parc de logements, liée notamment aux délais de locations entre deux locations et aux délais d'immobilisations pour travaux est difficile à cerner avec précision.

Ø Les indicateurs du volume des vacances locatives :

Notons tout d'abord que l'une des conséquences des impayés locatifs est qu'un grand nombre de propriétaires laissent leurs logements vacants. Le nombre de logements vacants⁷⁹ est très conséquent eu égard à l'intensité de la demande sur le marché locatif et principalement dans les grandes villes où les besoins vont croissants.

Les récentes enquêtes logement démontrent que 12% du parc est vacant (soit environ 492.000 logements) alors que 75% du parc logement est occupé à titre de résidence secondaire (3.019.049), 3% est occupé à titre de résidence secondaire (118.849) et 10% est utilisé à titre professionnel (394.075).

Notons aussi que le nombre d'appartements vides et fermés dépasse, rien qu'à Casablanca, les 80.000 logements.

Au sujet du nombre moyen de logements vacants par bailleur et la durée de la vacance, l'enquête sur l'habitat locatif 2005 permet de faire les constatations suivantes :

- ♦ Au-delà du nombre de logements loués, le stock locatif vacant qui s'additionne au stock loué est de 1,5 logements vacants par bailleur pour les appartements en immeuble de type économique, de 2,7 pour la maison marocaine moderne en lot d'habitat économique ; de 1,3 pour l'habitat social en immeuble. Ce stock locatif passe à 1 logement par bailleur pour l'habitat non réglementaire et pour la maison marocaine traditionnelle. Pour la villa, il est de 1 logement vacant par bailleur. Le stock est vacant et non négligeable, et varie de 25% à 46% en fonction des types d'habitat.
- ♦ Quant à la durée de vacance moyenne, elle est de l'ordre de 3 mois avec des variations d'un type d'habitat à l'autre selon l'enquête habitat locatif 2005 réalisée auprès des bailleurs particuliers, pour ce qui est de l'enquête logement 2003 réalisée au niveau de quelques grands centres urbains stratégiques : le Grand Casablanca, le Grand Agadir et Safi, révèle que le stock locatif vacant peut varier de 11% à 25%, voire 76% pour des durées de vacance de 1 an et 3 ans.

⁷⁹Signalons que la notion de logements vacants agglomère des situations très diverses, car elle regroupe les logements vacants des investisseurs institutionnels, ceux en cours de travaux ou de mutation, du fait d'une succession ou encore des logements libres situés en zone urbaine ou rurale peu attractive.

TABLEAU 90 : REPARTITION DES LOGEMENTS SELON LE TYPE D'USAGE EN 2000

	Urbain		Rural		Ensemble	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Résidences Principales	3 019 049	83,2	1 785 328	92,6	4 804 377	86,4
Résidences secondaires	118 849	3,3	46 272	2,4	165 121	3,0
Logements vacants	491 753	13,5	96 400	5,0	588 153	10,6
Total logements destinés à l'habitation	3 629 651	65,3	1 928 000	34,7	5 557 651	100,0
Logements occupés à titre professionnel	394 075					
Total	4 023 726					

Source : Tableau 1-1 habitat en chiffres 2000

(Données issues de l'enquête logement 2000)

Données du rural : Recensement 1994-Direction de la Statistique et extrapolations spécifiques.

Ø Quelques comparaisons :

Dans les pays européens, la vacance locative revêt également une certaine ampleur, on constate qu'une fraction non négligeable du parc logement est inoccupée.

Bien entendu, comme au Maroc, il est très difficile de mesurer avec exactitude ce phénomène de vacance locative. La délicatesse de la mesure vient du fait d'une triple difficulté : l'ambiguïté qui caractérise le concept de logements vacants (voir encadré), le champ d'observation à partir duquel il y a lieu de quantifier le phénomène et les moyens statistiques à mettre en œuvre (voir encadrés).

Cette méconnaissance du phénomène de la vacance locative ne manque pas de constituer un « obstacle rédhibitoire » à toute action visant à mobiliser de tels logements inoccupés. Quelle stratégie faudrait-il envisager pour lutter contre la vacance locative ? Des mesures coercitives ou incitatives ou des mesures combinatoires surtout lorsqu'il s'agit de mobiliser le parc de logement locatif social⁸⁰ ? (Voir encadré).

Les récentes enquêtes logement démontrent que 12% du parc est vacant (soit environ 492.000 logements) alors que 75% du parc logement est occupé à titre de résidence secondaire (3.019.049), 3% est occupé à titre de résidence secondaire (118.849) et 10% est utilisé à titre professionnel (394.075).

Notons aussi que le nombre d'appartements vides et fermés dépasse, rien qu'à Casablanca, les 80.000 logements.

⁸⁰ Notons qu'en Europe, plusieurs types de mesures ont été tentés. Les mesures coercitives (taxation, réquisition) n'ont eu que peu ou pas d'effet puisque le propriétaire du logement incriminé n'est pas en général connu. Dans tous les pays, les procédures mise en place sont lourdes et longues. S'agissant du parc social, les incitations semblent plus efficaces dès lors qu'elles permettent de réhabiliter les logements défectueux ou de les vendre au secteur privé.

Dans des marchés tendus, l'augmentation de l'offre par la réutilisation d'une partie du parc vacant semble donc une stratégie limitée.

Encadré : La vacance locative : Une définition ambiguë

- ◆ Nombreux sont les pays qui n'ont pas de définition claire des logements vacants (Autriche, Espagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Portugal) ; les seules informations disponibles sont en général les recensements (souvent décennaux) ; le concept utilisé (logements non occupés au moment de l'enquête) explique alors une confusion systématique entre les logements réellement vacants et les résidences secondaires.
- ◆ En France, les logements vacants sont définis comme des habitations inoccupées au moment de l'enquête parce que disponibles pour la vente ou la location, attribuées mais pas encore occupées, ou hors marché. A priori, ils sont clairement distincts des résidences secondaires ou des logements occasionnels, mais l'incertitude demeure entre ces deux catégories, l'enquêteur n'ayant pas toujours les moyens de trancher.
- ◆ Au Royaume-Uni, un logement est dit vacant s'il est en attente d'un changement d'occupant, en cours de modernisation, en attente de démolition ou achevé mais non encore occupé. Ici encore la confusion reste possible avec les résidences secondaires, relativement moins nombreuses il est vrai.
- ◆ En Belgique, chacune des trois régions utilise un concept propre ; une loi fédérale de 1993 définit cependant l'immeuble abandonné comme étant « manifestement » inoccupé depuis plus de six mois et non affecté à une activité quelconque. Le flou de la définition se juge ainsi à l'adverbe utilisé. Les données fournies par le recensement sont jugées peu fiables et tendent probablement à sous-estimer la vacance.
- ◆ Trois pays limitent l'observation des logements vacants au seul secteur locatif. C'est le cas de l'Allemagne où des enquêtes logement sont menées tous les quatre ans ; de la Suède qui recense les logements n'ayant pas de bail à l'exclusion de ceux en cours de réhabilitation ou en attente de démolition ; des Pays-Bas qui se restreignent au secteur locatif social (qui représente à lui seul 36% du parc total). Les Néerlandais sont les seuls à définir la vacance par le temps durant lequel un logement est inoccupé : vacance de court terme (de 3 à 12 mois) par opposition à la vacance structurelle (plus de 12 mois).
- ◆ Deux pays recourent au croisement de fichiers statistiques (celui de la population et celui des logements). En Finlande, où l'information est annuelle, la confusion entre logements vacants et résidences secondaires demeure puisque un logement sans occupant au moment de l'enquête est celui pour lequel on ne trouve pas de résident permanent. Au Danemark, un logement vacant est défini comme l'unité d'habitation n'abritant pas la personne recensée à cette adresse par le fichier de la population au moment de l'enquête ; mais là encore la distinction par rapport à la résidence principale reste difficile.

Comme on peut le constater, le plus grand flou règne en la matière. Qu'il s'agisse des définitions, des méthodes et du champ d'observation, les disparités nationales demeurent considérables. Les mesures sont essentiellement statiques (en fonction des recensements de la population ou des enquêtes logement). Dans certains pays seul le secteur social fait l'objet d'une mesure annuelle, semestrielle ou trimestrielle de la vacance en raison des obligations faites aux opérateurs sociaux. Dans tous les états membres, la distinction entre logements vacants et résidences secondaires n'est pas, ou mal, résolue.

Encadré : La vacance locative : Un phénomène quantifié

Toutes les raisons invoquées ci-dessus expliquent une relative méconnaissance de la vacance au sein de l'Union Européenne.

- ◆ En Irlande, aucune quantification n'est faite. Il en va de même pour la Grèce, puisque les seules informations disponibles concernent le grand Athènes.
- ◆ En Espagne, en Italie, au Luxembourg et au Portugal, les seules informations disponibles sont celles du recensement de 1991. Les chiffres indiqués dans le tableau suivant sont donc des estimations tendanciennes. Au Portugal, 60% des logements vacants étaient des maisons individuelles en zone rurale, 19% étaient disponibles pour la vente, 12% disponibles pour la location et 9% étaient en instance de démolition. En Espagne, 40% des logements vacants sont considérés comme inutilisables ; 65% du stock vacant se concentre dans les zones urbaines, mais le pourcentage de logements vacants atteint 15% dans les zones rurales.
- ◆ En France, près de 2 millions de logements sont vacants d'après le recensement de 1999 ; le tiers d'entre eux sont situés en zone rurale (soit un taux de 9%. On manque d'informations pour apprécier ceux qui sont utilisable ou pas.
- ◆ L'Allemagne compte 2,8 millions de logements vacants, mais on ne dispose d'aucune information permettant de mieux comprendre ce phénomène. Seule certitude, la vacance est très élevée dans les Länder de l'est.
- ◆ En Belgique, des enquêtes ponctuelles sont menées dans les trois régions mais ne couvrent pas l'ensemble des communes ; les meilleures estimations sont de 15 000 pour la région de Bruxelles, de 30 à 35 000 en région wallonne et de 70 à 80 000 en région flamande. Dans les trois cas, la vacance est essentiellement un phénomène urbain.
- ◆ Aux Pays-Bas, on comptait au 31 décembre 1998 un peu plus de 17 000 vacants au sein du seul parc social, soit 0.70%. Ce taux recouvre deux composantes : 0.42% pour la vacance à court terme (de 3 à 12 mois) et 0.28% pour la vacance à long terme (plus de 12 mois).
- ◆ Au Royaume-Uni, on estime à 920 000 le nombre de logements vacants mais aucune information ne permet de préciser davantage le phénomène.
- ◆ En Suède, les statistiques sont collectées deux fois par an pour le secteur locatif social et une fois par an pour le secteur locatif privé ; en 1999 on recensait ainsi 40 000 logements vacants dans le secteur public et 16 000 dans le secteur privé. Aucune information n'est disponible pour le secteur de l'accession ou celui des coopératives.
- ◆ Au Danemark, on comptait 106 000 logements non permanents au 1^{er} janvier 2000 ; l'essentiel de ce stock est constitué de résidences secondaires, d'où une estimation de 10 à 15 000 logements effectivement vacants. Le taux de vacance dans le parc locatif social est très faible (0.05%).
- ◆ En Finlande, on comptait 181 000 vacants fin 1998 ; le taux de vacance moyen de 7.4% se décline ainsi : 6.3% en zone urbaine, 8.1% en zone semi-urbaine, 9.9% en zone rurale.
- ◆ En Autriche, on estime à 10% le pourcentage des logements vacants. La vacance dans le parc neuf a nettement augmenté ces dernières années, preuve d'une saturation de l'offre dans de nombreuses agglomérations.

Le parc de logements au sein de l'Union Européenne

	Nombre de logements vacants (en milliers)	Logements vacants en % du parc total	Parc total (en milliers)
Allemagne	2 800	7,5	37 435
Autriche	370	10,0	3 720
Belgique	115-130	3,3	3 560
Danemark	10-15	0,5	2 475
Espagne	2 700	13,8	19 565
Finlande	181	7,4	2 480
France	1 969	6,9	28 696
Grèce	Nd	Nd	5 000
Irlande	Nd	Nd	1 260
Italie	1 860	7,0	26 650
Luxembourg	7	6,0	120
Pays-Bas	17	0,3	6 522
Portugal	525	11,0	4 750
Royaume-Uni	920	3,7	24 850
Suède	56	1,3	4 280
Union Européenne	12 000	7,0	171 400

Nd : Non déterminé

Le tableau ci-après tente de consolider les informations disponibles ; le BIPE a procédé à des estimations lorsque les réponses au questionnaire étaient insuffisantes.

Le parc total peut être estimé actuellement à 171 millions de logements pour l'ensemble de l'Union Européenne. Le nombre de logements vacants serait de 12 millions environ, soit 7% du parc total. Cette quantification reste approximative en raison des incertitudes statistiques qui subsistent dans plusieurs états membres (Autriche, Espagne, Grèce, Italie, Irlande).

En matière de vacance, les disparités nationales sont considérables : les taux très élevés du Portugal, de l'Autriche, de la Grèce et surtout de l'Espagne contrastent avec les taux très faibles de la Belgique, de la Suède, des Pays-Bas, du Danemark. Les taux de l'Allemagne, de la France et de l'Italie sont comparables mais deux fois plus importants qu'au Royaume-Uni.

Globalement, les informations sont très insuffisantes pour prendre la mesure de ce phénomène. Si l'on connaît à peu près la situation au sein du secteur locatif social, les statistiques ne permettent pas de segmenter le parc privé de façon utile. La distinction reste à faire entre les logements inutilisables (état, localisation) et les logements qui pourraient être remis sur le marché (moyennant intervention ou non).

ORIENTATION IV.1 : PREVOIR UN DISPOSITIF DE LUTTE CONTRE LA VACANCE LOCATIVE

A ce sujet, des propositions doivent formuler pour amorcer cette mobilisation.

Proposition IV.1.1 : Encourager la location-accession

Le contrat de location-accession qui peut être un moyen de lutter contre la vacance locative.

En effet, dans le cas des locaux vacants ne pouvant pas être vendus faute d'acquéreurs potentiels, le contrat de location-accession peut être **un moyen d'adéquation entre l'offre et la demande en logement locatif**.

Il peut être un **instrument favorable à la relance du secteur locatif et au développement de la promotion immobilière**.

A cet égard, dans le cadre d'un contrat de location-accession⁸¹, deux cas sont envisagés entre la vente et la location :

- Soit, le cas d'un bail pendant lequel le locataire ne verse que des loyers normaux et une promesse de vente consentie moyennant le prix réel du bien au moment de la vente ;
- Soit, le cas d'un locataire qui verse des loyers supérieurs aux loyers normaux car ils comprennent une fraction du prix de vente, lorsqu'il lève l'option, cette fraction est imputée sur le prix de vente qui est fixé au départ.

Tel qu'il est défini, le contrat de location-accession répond au besoin des catégories de personnes désirant accéder à la propriété mais ne dispose pas des moyens nécessaires sous forme d'épargne suffisante et donc d'un apport personnel. Le locataire peut devenir à son tour propriétaire du bien immobilier en question, et ce en passant progressivement d'un statut de locataire à un statut de propriétaire.

Par ailleurs, sur le plan juridique, la location-accession constitue un contrat par lequel « un propriétaire s'engage envers un accédant à lui transférer la propriété d'un immeuble moyennant le paiement d'une redevance⁸² qui comprend obligatoirement une partie concernant le droit de jouissance de l'accédant, et une autre partie, la plus importante, qui est une avance sur le prix de vente, lequel est fixé dès la conclusion du contrat ».

Ce type de contrat se caractérise par :

- un statut intermédiaire entre la location et l'accession. Dans ce statut, la vente devient prédominante ;

⁸¹ Voir la loi française du 02 Juillet 1966 telle qu'elle a été complétée par l'ordonnance n° 67837 du 28 septembre 1967 ; ainsi que la loi française du 03 janvier 1967.

⁸² Notons que l'accédant à la propriété peut ainsi au début du contrat verser une somme représentant une avance sur le prix et payer une redevance pendant une durée ne dépassant pas 5 ans. A l'arrivée de l'échéance, il aura constitué une épargne suffisante le rendant éligible au prêt bancaire et ainsi il pourra conclure la vente définitive.

- une obligation du vendeur de transférer la propriété à terme ;
- une période de jouissance à titre onéreux ;
- un versement d'une redevance périodique correspondant pour partie au droit de jouissance et pour partie au droit personnel de transfert de la propriété ;
- une obligation du paiement intégral du prix par le locataire, autrement, le bailleur demeurera toujours propriétaire.

- **Sur le plan financier, la location-achat** est un mécanisme d'accession à la propriété basée sur un principe ; celui de permettre à une personne de louer un logement avec l'option de l'acquérir si elle verse, en plus du loyer, un montant d'argent couvrant le prix du logement, le tout suivant un calendrier et des conditions fixées par un contrat de location-achat.

L'avantage principal de la location-achat est de permettre l'accession à la propriété à ceux qui ne disposent pas de la mise de fonds requise.

Lorsque la location-achat est combinée à un système d'aides directes, elle permet à l'Etat d'échelonner sur une longue période le versement de l'aide directe et d'en réduire le coût budgétaire dans l'immédiat⁸³.

Des mesures incitatives doivent être prévues pour la mise en place du contrat location-accession dans les meilleures conditions, visant à assurer aux propriétaires une meilleure sécurité pour l'amortissement des investissements et ouvrent aux locataires la possibilité d'acquérir un logement sans disposer de l'avance nécessaire à l'achat.

⁸³ Notons que le mécanisme location-achat met en relation les intervenants suivants :

- Le locataire acquéreur potentiel qui loue le logement car il ne possède pas la mise de fonds ou d'autres qualités lui permettant de se qualifier comme emprunteur pour acheter le logement ;
- Une société immobilière qui achète ou construit le logement et le loue au locataire futur acquéreur ;
- Une banque qui finance l'acquisition du logement par la société immobilière ;
- Une société gestionnaire de l'épargne accumulée par les locataires acquéreurs ;
- Une société d'assurance pour couvrir le risque de dommages à la propriété et de non paiement par le locataire ;
- L'Etat dans le cas où une subvention est versée.

Tableau récapitulatif des avantages et des risques relatifs au contrat de location – accession

	Avantages	Risques	Disposition visant à faire face aux risques
Propriétaire (& promoteur)	<ul style="list-style-type: none"> • Se décharger des obligations relatives au bail (charges de copropriété, charges d'entretien, taxe d'édilité) • Bénéficier d'exonération fiscale • Profiter d'une réduction du coût de l'investissement et assurer la conclusion d'une opération rentable 	<ul style="list-style-type: none"> • Non paiement des redevances • Maintien dans les lieux • Délabrement de l'immeuble • Insolvabilité de l'accédant 	<ul style="list-style-type: none"> • Prévoir une procédure judiciaire rapide et efficace entraînant la résiliation du contrat, l'expulsion de l'accédant et à l'obligation de payer les arriérés • Prévoir une assurance obligatoire à souscrire par l'accédant en vue de préserver les intérêts du propriétaire contre les risques inhérents au décès et aux dégâts occasionnés à l'immeuble par un incendie et par une inondation
Locataire – accédant (& ménages)	<ul style="list-style-type: none"> • Accéder à la propriété sans verser un apport initial et sans demander un prêt qui augmente le coût de l'acquisition • Etre éligible au prêt bancaire • Payer (en augmentant légèrement le montant de la redevance) leur droit de jouissance, épargner, payer graduellement le prix d'achat et devenir propriétaire à échéance du contrat sans recourir au prêt classique • Bénéficier ainsi d'une économie des moyens • Profiter des incitations fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> • Faillite du promoteur et éventuellement saisie de ses biens y compris l'immeuble faisant l'objet du contrat location-accession • Refus du propriétaire de transférer la propriété de l'immeuble à la fin du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> • En matière de risques d'insolvabilité, accorder à l'accédant certaines garanties (un privilège immobilier) qui lui permettent d'avoir un droit de préférence par rapport aux autres créanciers du propriétaire • En matière de refus du propriétaire-vendeur de transférer la propriété, prévoir une procédure accélérée permettant au juge des référés de prononcer le transfert de propriété et son inscription à la conservation foncière

- **Sur le plan fiscal**, quelques mesures peuvent être envisageables en faveur du vendeur et de l'accédant :

- Le vendeur doit bénéficier d'exonérations en matière des droits d'enregistrement pour l'achat du terrain destiné à la construction affectés à la location accession, en matière d'IS ou de l'IGR suivant les cas ;
- L'accédant doit bénéficier d'exonération en matière de droits d'enregistrement et déductions des redevances payées de l'assiette de l'IGR.

Ces exonérations peuvent entraîner une diminution du coût global du logement destiné à ce type de contrat, ainsi que du coût global d'achat de ces logements et bénéficieront aux accédants directement.

Proposition IV.1.2 : Mettre en place le bail à réhabilitation

Pour faire face à cette situation, il y a lieu d'étudier à la lumière de l'exemple français, la possibilité d'instituer le bail à réhabilitation.

En France, ce bail a été mis en place par la loi 3 mai 1990 afin d'inciter les propriétaires privés à mettre en location des logements vacants ou ceux dont ils n'arrivaient pas à assumer la gestion locative.

Ce bail est un contrat passé entre un propriétaire bailleur et un preneur qui doit être une personne morale : organisme immobilier, société d'économie mixte (SEM), collectivité territoriale, organisme spécialisé dans le logement social (ou des personnes défavorisées).

Le preneur s'engage à réaliser des travaux d'amélioration sur l'immeuble, de le conserver en bon état d'entretien et de le louer à usage d'habitation. Ce bail est conclu pour une durée minimale (par exemple 10 à 12 ans ou peut être moins).

Le bailleur perçoit un loyer réduit ; il bénéficie des travaux d'amélioration sans versement d'indemnité en fin de bail. Le preneur passe une convention avec l'Etat pour louer le logement à des personnes défavorisées ; il doit fournir aux occupants en fin de bail, un logement correspondant à leurs besoins et à leur possibilité.

Proposition IV.1.3 : Etablir un plan de lutte contre la vacance locative

Pour des raisons de rentabilité insuffisante, les bailleurs laissent leurs logements vides. Ils préféreraient souvent un autre placement financier s'ils disposaient de liquidités.

Il est proposé, pour inciter les bailleurs à remettre leurs biens en location, de mettre en œuvre un plan général de lutte contre la vacance.

Un tel plan serait constitué de plusieurs types de mesures, permettant notamment de supprimer l'obstacle du coût de la nécessaire mise aux normes des logements, de rendre plus attractive d'un point de vue financier la mise en location et de renforcer la sécurisation des bailleurs.

Encadré : Les mesures visant à mobiliser les logements vacants sont globalement inefficaces

L'idée de mobiliser une partie du stock vacant pour accroître l'offre et de répondre à certaines urgences sociales est évidente. Cette stratégie se heurte cependant à de multiples difficultés. De nombreux logements vacants sont en effet inutilisables, soit en raison de leur état, soit du fait de leur localisation. Les mesures sont plus souvent coercitives qu'incitatives.

- ◆ Aucun dispositif n'est prévu en Autriche, en Grèce, au Portugal ou en Finlande. La raison invoquée dans ce dernier pays est que la vacance ne résulte pas de l'abandon de logements de qualité insuffisante mais d'un excès d'offre dans les zones en déclin.
- ◆ D'autres états membres limitent leur action au seul secteur locatif :
 - § Aux Pays-Bas, les associations de logements interviennent de deux manières pour réduire la vacance : la démolition plus précoce du parc de mauvaise qualité et la vente au secteur privé des logements les plus chers.
 - § Au Danemark, où certains ensembles immobiliers connaissent des taux de vacance élevés (prix dissuasifs compte tenu de la qualité, difficultés sociales chroniques), un vaste plan de réhabilitation a été entrepris entre 1994 et 1996 pour restaurer l'attractivité de ce parc (nouveaux systèmes de prêts, subventions spécifiques) ; au printemps 2000, un nouveau programme de ce type a été lancé.
 - § Enfin, au Royaume-Uni, le gouvernement alloue des fonds à la « Empty Home Agency » qui les reverse aux collectivités locales.
- ◆ En France, depuis le 1^{er} janvier 1999, une taxe actuellement abrogée frappa les propriétaires de logements vacants depuis plus de deux ans dans huit grandes agglomérations (Paris, Lille, Bordeaux, Toulouse, Lyon, Montpellier, Nice et Cannes-Grasse-Antibes). Il existe également une prime forfaitaire de 20 000 F de l'ANAH (en plus des subventions habituelles), pour remettre sur le marché les logements vacants. On estime que cette dernière disposition a eu un impact de 35 000 logements en 1998.
- ◆ L'Allemagne a édicté une loi sur le « détournement » de l'espace habitable. Cette loi considère la démolition des logements et la non location de logements disponibles comme des délits passibles d'amendes (100 000 DM) dans les zones considérées comme des marchés tendus par les Länder. Il n'existe pas d'autres mesures (coercitives ou incitatives) pour mobiliser les logements vacants.
- ◆ En Italie, il semble que des mesures (taxations ou incitations fiscales) existent mais les réponses au questionnaire restent très elliptiques.
- ◆ Au Luxembourg, le collège des bourgmestres et échevins peut, en vertu d'une loi, obliger les propriétaires de logements vacants à les déclarer à l'administration communale ; dans les communes où la pénurie de logements est manifeste, ce même collège peut réquisitionner ces logements ou exproprier au bout de trois ans (à son profit ou à celui d'un promoteur). Ces dispositions sont restées lettre morte jusqu'à présent.
- ◆ En Belgique, la réquisition des logements vacants est prévue par une loi fédérale de 1993. Il s'agit d'une procédure d'exception, peu utilisée encore car lourde, longue, soumise à de multiples conditions préalables et non compatibles avec l'urgence sociale à laquelle elle prétend répondre. Il existe aussi des taxes régionales mais les arrêtés d'application ne sont pas encore pris en région wallonne ; les mesures visant à une gestion provisoire des immeubles inoccupés n'ont pas encore connu d'application. Enfin, il existe en région flamande des droits de gestion sociale.

2. LE CADRE D'INTERMEDIATION DU LOCATIF : ANALYSE D'UNE STRUCTURE TRES PEU PROFESSIONNELLE

Près de 240 agences immobilières ont été enquêtées dont 47% environ dans les villes de Casablanca, Rabat-Salé et Fès. Les données recueillies renseignent sur la structure d'intermédiation chargée d'animer le marché immobilier tant en termes de location, de vente, de gestion des biens et du management du patrimoine immobilier. Les renseignements révélés ont porté sur plusieurs points : l'identité des agences immobilières, leur taille, leur localisation géographique, leurs activités et tâches, leurs méthodes de travail, les types de location et les charges locatives dont elles s'occupent, la gestion des loyers et le mode de règlement.

Partant de l'analyse de ces différents points, l'objectif poursuivi est double : identifier les contraintes de la profession et déterminer les besoins de professionnalisation, d'organisation et de qualification des agences immobilières en vue d'assurer une dynamisation du marché du locatif.

- Ä L'agence immobilière : Désorganisation d'une profession et contraintes de la mission d'intermédiation
- Ä L'agence immobilière : Besoins de professionnalisation et exigences d'une dynamisation du marché du locatif

2.1 L'AGENCE IMMOBILIERE : DESORGANISATION D'UNE PROFESSION ET CONTRAINTES DE LA MISSION D'INTERMEDIATION

2.1.1 Une intermédiation de création récente de taille réduite et à forte proportion dans les grandes villes

– Les agences immobilières sont relativement nouvelles puisque les deux tiers ont été créés durant la décennie 1990 (41%) ou après l'année 1999 (24%). Le reste, soit environ le tiers des agences, est né durant les années 1980 ; les agences plus anciennes sont rares : 4% ont été créés avant 1970 et 5,5% entre 1970 et 1979.

Selon les villes et comme on peut le voir à la lecture du tableau suivant, c'est dans les villes de Marrakech, Agadir, Safi, Settat et Meknès que l'on retrouve en forte proportion, de nouvelles agences : plus des trois quarts des agences de ces villes sont nées après 1990. Mais il est à signaler qu'en terme de développement ces dernières années, Meknès ne figure pas parmi les villes où l'intermédiation par la création de nouvelles entités s'est développée durant l'actuelle décennie. En effet, à peine 9% des agences ont été créés après 1999 dans la ville de Meknès, alors que c'est le cas de plus de 30% des unités dans les villes d'Agadir, Safi, Settat, Casablanca et Marrakech (61% à Marrakech).

TABLEAU 91 : REPARTITION DES AGENCES ENQUETEES SELON LA VILLE ET LA TRANCHE D'ANNEE DE LEUR CREATION (EN %)

	Avant 1970	1970 - 1979	1980 - 1989	1990 - 1999	Après 1999	Total
Agadir	5,0	5,0	10,0	50,0	30,0	100,0
Fès		16,0	24,0	44,0	16,0	100,0
Oujda		18,2	45,5	27,3	9,1	100,0
Meknès	9,5		9,5	71,4	9,5	100,0
Marrakech			23,1	15,4	61,5	100,0
Safi			20,0	50,0	30,0	100,0
Casablanca	8,0	2,0	26,0	22,0	42,0	100,0
Settat	10,0		10,0	40,0	40,0	100,0
Béni Mellal			40,0	60,0		100,0
Tanger		10,0	45,0	30,0	15,0	100,0
Kénitra	10,0	10,0	30,0	30,0	20,0	100,0
Rabat-Salé-Témara		5,7	28,6	60,0	5,7	100,0
Total	3,8	5,5	25,5	41,3	23,8	100,0

Par contre, les villes où l'on retrouve les plus anciennes agences sont Oujda, Tanger et Kénitra, avec plus de la moitié des agences créée au plus tard en 1989 (64% à Oujda). Notons d'ailleurs que 10% des unités de la ville de Kénitra sont nés avant 1970.

– La taille des agences immobilières est réduite. En effet :

- 35% ne sont constitués que d'une seule personne, notamment dans les villes de Meknès, Marrakech, Béni-Mellal où c'est le cas de plus des trois quarts des agences enquêtées (90% à Béni-Mellal) ;
- 47% sont menés par deux personnes, particulièrement dans les villes d'Oujda, Settat, Tanger, Casablanca et Rabat-Salé-Témara où plus de la moitié des unités est concernée (respectivement 64% et 69% dans les deux dernières villes) ;
- enfin, les agences comportant un effectif de 3 personnes ou plus ne représentent globalement que 18% de l'effectif total des agences enquêtées. Mais on note qu'elles représentent une part importante du secteur dans les villes de Safi (30%), Fès (36%) et Kénitra (40%).

Outre cela, la majorité des agences (près des trois quarts) ne compte parmi leur effectif aucun cadre ; c'est d'ailleurs le cas de toutes les agences enquêtées de Settat et de Béni Mellal. Ceci laisse entrevoir l'aspect rudimentaire de la gestion faite de ces agences. A priori, le secteur de l'intermédiation dans l'immobilier est ouvert à toutes personnes désirant y investir, sans exigence d'un certain niveau de formation.

Même dans les villes où l'on a noté un effectif du personnel assez élevé, notamment à Safi, Fès et Kénitra, les proportions des agences de la ville comportant un cadre ne sont respectivement que de 10%, 24% et 30%. Les villes de Casablanca et de Rabat-Salé-Témara sont concernées à hauteur respective de 16% et 20%.

Seules les villes de Tanger et d'Agadir se démarquent avec un taux de cadre relativement élevé : respectivement 60% et 50% des agences comportent au moins un cadre à leur effectif, dont au moins 40% qui ont deux cadres ou plus.

2.1.2 Une activité limitée et orientée principalement sur la location et la vente et conduite avec des méthodes parfois rudimentaires

Les agences immobilières font dans leur quasi-totalité de la location et de la vente de logement, 99%. Les unités qui n'en font pas se situent uniquement dans les villes de Rabat-Salé (3% des unités) et de Tanger (10%). Outre ce domaine d'activité, 37% des agences effectuent en parallèle des transactions immobilières commerciales, particulièrement dans les villes de Casablanca (50% des agences), Agadir (65%), Marrakech (69%) et Tanger (90%), et 24% des agences du pays font de la gestion du patrimoine immobilier, surtout celles de Kénitra (60% des agences de la ville), Safi (70%) et Tanger (85%).

Signalons au passage qu'aucune agence des villes de Kénitra et Béni Mellal n'a déclaré effectuer des transactions immobilières commerciales, et que la gestion du patrimoine immobilier n'est effectuée par aucune agence des villes de Settat, Oujda, Fès et Béni Mellal.

S'agissant de la vente et de la location des logements, les principaux secteurs d'activité des agences sont l'habitat économique (86% des agences) et l'habitat social (51%), ce qui indique qu'il existe une demande en logement de ces types au niveau national.

TABLEAU 92 : REPARTITION DES AGENCES ENQUETEES SELON LA VILLE ET LES PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITE (EN %)

	Principaux secteurs d'activité				
	Habitat standing	Habitat économique	Habitat social	Habitat traditionnel	Habitat non réglementaire
Agadir	26,3	84,2	36,8		15,8
Fès	48,0	84,0	48,0	16,0	
Oujda	66,7	100,0	11,1	44,4	
Meknès	15,0	95,0	80,0	20,0	10,0
Marrakech	69,2	100,0	100,0	30,8	
Safi	30,0	100,0	60,0	20,0	
Casablanca	14,0	72,0	56,0	18,0	
Settat	33,3	44,4	88,9	66,7	33,3
Béni Mellal	50,0	90,0	10,0	20,0	20,0
Tanger	95,0	100,0	85,0	30,0	25,0
Kénitra	30,0	90,0	20,0	30,0	
Rabat-Salé	17,1	91,4	20,0	17,1	2,9
Total	35,2	86,1	51,3	21,7	7,0

L'habitat standing est un secteur d'activité d'un peu plus du tiers des agences du pays. Toutefois, il est intéressant de noter qu'il a une grande importance dans les villes de Tanger, Oujda et de Béni-Mellal où il représente le deuxième plus important secteur d'activité, après l'habitat économique.

Par contre, on ne peut qu'être surpris de constater qu'au niveau des deux plus grandes villes du pays, Casablanca et Rabat-Salé, l'habitat standing, opéré par respectivement 14% et 17% des agences de la ville, n'est situé qu'en quatrième position, derrière l'habitat traditionnel.

Ce dernier est un secteur d'activité pour près de 22% des agences au niveau national, mais c'est particulièrement dans la ville de Settat qu'il a un grand poids. Par contre, dans les principales villes impériales du Royaume notamment Fès, Rabat Salé, Casablanca, Meknès et Marrakech, son poids est très modéré avec respectivement 16%, 17%, 18%, 20% et 31% des agences.

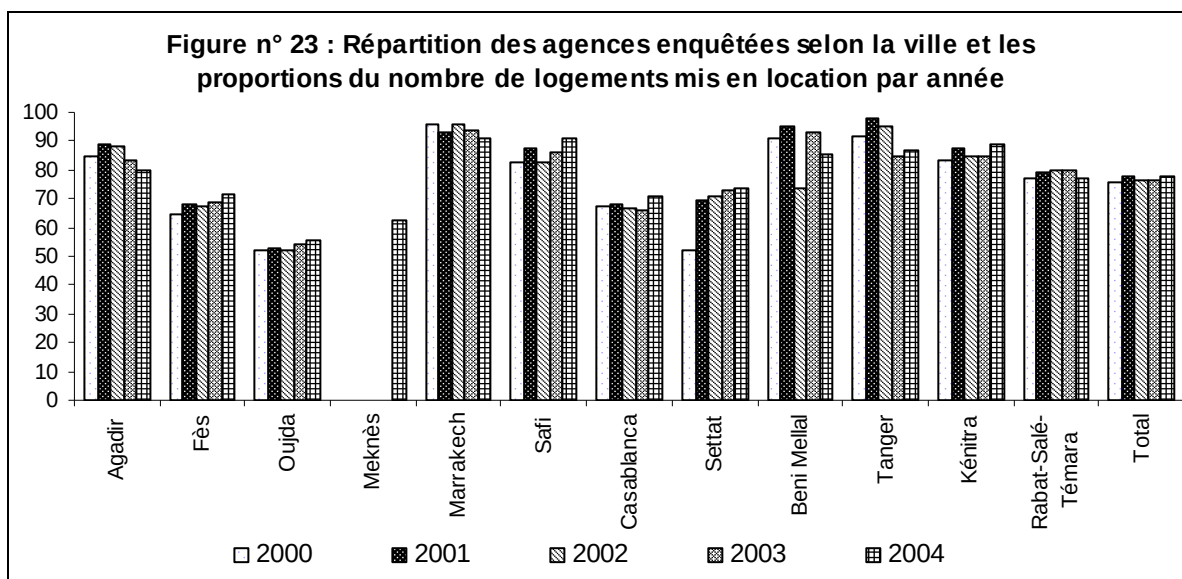
Quant à l'habitat non réglementaire, seules quelques agences des villes de Rabat-Salé (3%), Meknès (10%), Agadir (16% des agences), Béni-Mellal (20%), Tanger (25%) et Settat (33%), y opèrent. Au niveau national, cela représente à peine 7% des agences, mais cette donnée doit tout de même être prise en compte dans la mesure où elle indique une demande vers ce type d'habitat, et donc une demande vers des logements à très bas loyer.

a) Importance de la location / vente dans l'exercice des agences :

Globalement, c'est la location qui constitue le plus gros lot des agences immobilières : la location de logements a représenté, ces cinq dernières années, les trois quarts des logements de l'agence, contre le quart seulement pour les logements que l'agence a vendu. Cette proportion est restée relativement stable entre 2000 et 2004.

Toutefois et comme le montre la figure suivante, on note des variations selon la ville. En effet, les villes d'Agadir, Marrakech, Béni-Mellal et Tanger ont connu un engouement ces dernières années pour la vente de logement ; la part des logements mis en location par les agences ayant baissé entre 2000 et 2004 d'environ 5 points au profit de la vente.

Par contre, c'est l'effet contraire qui s'est produit dans les villes de Fès, Oujda, Safi, Casablanca, Settat et Kénitra où la proportion des logements mis en location par les agences a augmenté durant l'actuelle décennie d'au moins 3 points (22 points à Settat). Remarquons ici que les activités de location et de vente ont presque le même poids dans l'exercice des agences immobilières de la ville d'Oujda (respectivement 55% et 45% des logements en 2004).



Quant à Rabat-Salé, les poids respectifs de ces deux activités n'a pas changé entre 2000 et 2004, et est similaire à la répartition nationale.

D'autre part, les agences immobilières, bien souvent, ne s'impliquent guère davantage dans la location que de trouver un locataire ; cela représente 71% des agences du pays, surtout celles de Settat (81%), Meknès (88%) et Marrakech (93%). Cette information montre à quel point l'activité de location des agences immobilières dans le pays est limitée en terme d'implication de ces entités d'intermédiation.

TABLEAU 93 : REPARTITION DES AGENCES ENQUETEES SELON LA VILLE ET LES PROPORTIONS MOYENNES DES TACHES EFFECTUEES DANS LA LOCATION DES LOGEMENTS

Ville	Trouver le locataire uniquement	Trouver le locataire et établir le contrat de bail	Trouver le locataire et recouvrer le loyer
Kénitra	44,49	42,39	13,12
Tanger	46,38	37,59	16,03
Oujda	54,97	43,78	1,25
Rabat-Salé	66,39	24,64	8,97
Casablanca	69,88	26,54	3,58
Agadir	75,44	17,15	7,41
Safi	75,86	17,4	6,74
Béni-Mellal	77	21	2
Fès	78,05	12	9,95
Settat	81	18	1
Meknès	88,08	4,76	7,17
Marrakech	92,62	3,98	3,4
Total	70,86	22,2	6,94

Ainsi, moins du quart des agences s'occupe aussi de l'établissement du contrat de bail et seulement 7% assurent le recouvrement du loyer.

Ce dernier cas de figure est surtout effectué dans les villes de Kénitra (13% des agences), de Tanger (16%), mais aussi de Fès (10%).

b) Des méthodes parfois rudimentaires et absence d'une démarche marketing :

Les agences immobilières utilisent divers procédés pour rechercher leur client bailleur. Néanmoins, on peut remarquer à partir des résultats de l'enquête qu'elles ont pour la plupart une position assez attentiste, en ce sens que malgré un certain effort de recherche personnel, dans la majeure partie des cas, l'agence préfère attendre que le client bailleur se présente avec un ou des logements à louer : c'est le cas de 95% des agences immobilières au niveau national.

Les cas d'immobilisme les plus flagrants sont notés à Meknès où seulement 14% des agences font un effort de recherche du client bailleur, et aussi à Casablanca (12%), ce qui est étonnant compte tenu de l'importance de ce secteur et surtout de la crise du logement qui sévit dans la capitale économique du pays.

Les seules agences qui font elles-mêmes le pas en avant en recherchant des clients bailleurs à l'aide de leur réseau relationnel, sont situées à Safi (30%), Oujda (20%), Settat (20%), Tanger (10%), Meknès (5%) et Rabat-Salé-Témara (3%).

Force donc est de constater qu'aucune démarche marketing n'est adoptée par les agences immobilières. Toutes les démarches déployées sont traditionnelles et non efficaces. Ce qui est tout à fait dommageable à un moment où les locataires préfèrent utiliser le moyen des agences pour chercher un logement à louer. Et de ce fait, ils expriment le besoin d'un interlocuteur professionnel. C'est du moins ce qu'a révélé l'enquête auprès des locataires.

En effet, le questionnaire propose cinq moyens utilisés pour trouver un logement : **l'agence immobilière, l'agent informel, les annonces dans les journaux, le réseau relationnel, le porte à porte.**

La recherche du logement par l'agence immobilière est le moyen utilisé par la majorité des locataires totalisant ainsi presque 77% (soit $\frac{3}{4}$ des ménages) loin devant tous les autres procédés notamment la recherche par le réseau relationnel (9,5%), l'agent informel (8% environ), le porte à porte (5,6%). Quant à la recherche par le procédé d'annonce dans le journal, il s'est révélé à travers l'enquête complètement négligeable, les locataires n'y ont recours qu'à raison de 0,4% d'après leurs réponses.

La répartition des données recueillies indiquent que la recherche du logement par le biais des agences immobilières concerne l'habitat standing à raison de 86% des locataires, l'habitat traditionnel 77%, l'habitat économique 76%, l'habitat social 74% et l'habitat non réglementaire 46%.

TABEAU 94 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LE MOYEN UTILISE POUR TROUVER LE LOGEMENT (EN %)

	Par l'agence	Agent informel	Annonce dans le journal	Réseau relationnel	Porte à porte
Habitat standing	86,5	5,8	1,0	4,8	1,9
Habitat économique	76,3	6,0	,3	10,7	6,6
Habitat social	74,1	13,8		8,6	3,4
Habitat traditionnel	77,8	7,9		9,5	4,8
Habitat non réglementaire	46,4	25,0		14,3	14,3
Total	76,7	7,9	,4	9,5	5,6

c) Des honoraires et des frais d'intermédiation faibles et non réglementaires⁸⁴ :

Les trois quarts (76%) des agences immobilières préfèrent négocier leurs honoraires avec le potentiel client locataire (76% des agences au niveau national). C'est d'ailleurs le cas de toutes les agences des villes de Safi, Settat et Béni Mellal.

Bien que cela puisse sembler avantager l'un et l'autre, il reflète une certaine désorganisation et l'aspect primitif de la profession dans le pays. La non structuration du secteur et la non disponibilité d'une réglementation ou d'un barème fixant les montants des honoraires au préalable, peut les faire varier du simple au double selon le type de logement, voire même selon le client demandeur (locataire potentiel).

Cet aspect a d'ailleurs été ressorti par l'étude de suivi des loyers menée par le Département de l'Habitat et de l'Urbanisme. Cette étude menée auprès des 16 villes chefs des Directions Régionales de l'Habitat et de l'Urbanisme a montré que les honoraires des agents immobiliers peuvent varier de :

- Moins de 10% à 20% du montant du loyer pour une même typologie de logement à Kénitra ;
- 50% du montant du loyer au quadruple de celui-ci, pour une même typologie de logement à Meknès ;
- 30% à plus d'un mois de loyer pour une même typologie de logement à Rabat ;
- Moins de 10% à plus de 20% du montant du loyer pour une même typologie de logement à Safi ;
- Etc.

⁸⁴ Notons que les agents immobiliers perçoivent des honoraires versés par les locataires mais aussi des frais des bailleurs.

TABLEAU 95 : REPARTITION DES AGENCES SELON LA VILLE ET LE MONTANT DES HONORAIRES

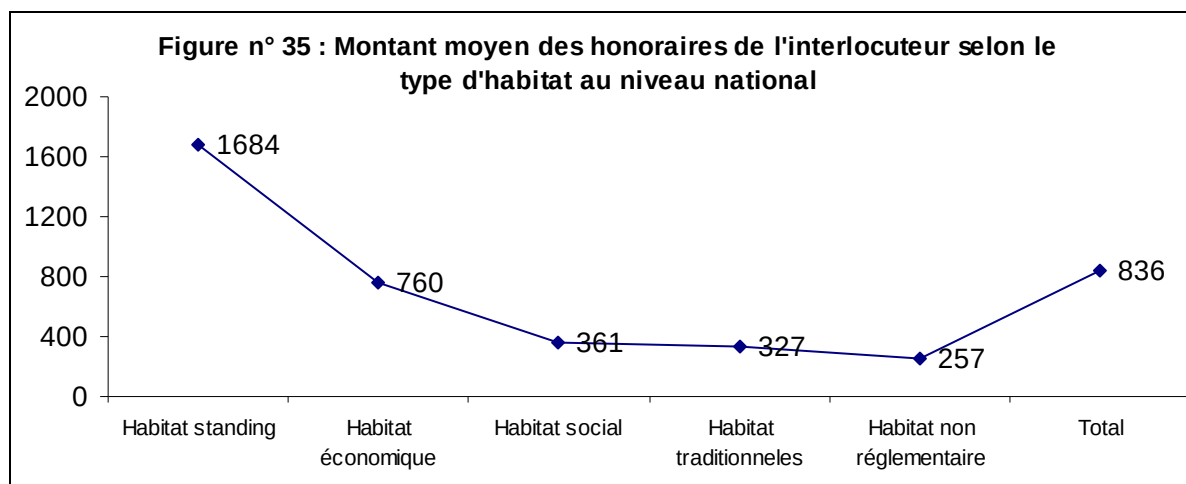
Ville	Fraction du montant du loyer (en %)	Négociables (en %)	Fraction moyenne (en%)
Kénitra	70,00	30,00	57
Rabat-Salé-Témara	68,60	31,40	100
Tanger	60,00	40,00	300
Fès	16,00	84,00	300
Meknès	14,30	85,70	50
Oujda	9,10	90,90	10
Casablanca	8,00	92,00	68
Marrakech	7,70	92,30	50
Agadir	5,00	95,00	15
Safi		100,00	,
Settat		100,00	,
Béni-Mellal		100,00	,
Total	24,30	75,70	138

Dans les villes de Kénitra, Rabat-Salé-Témara et Tanger, bien qu'aucun barème ne fixe les montants des honoraires au préalable, le procédé le plus courant chez les agences (plus de 60% des agences de ces trois villes) est de fixer leurs honoraires comme une fraction fixe du montant du loyer.

La fraction moyenne du montant du loyer, aussi bien au niveau national qu'au niveau des différentes villes où existe ce procédé de fixation du montant des honoraires, ne fait que confirmer la dérégulation existante dans le secteur. En effet, le montant peut varier d'une moyenne de 15% du montant du loyer dans la ville d'Agadir à 300% du montant du loyer à Tanger et Fès, sans compter les intervalles existants au sein même des différentes villes.

Néanmoins, en examinant les montants des frais d'intermédiation des ménages, on ne peut que constater leur faiblesse, surtout si l'on tient compte du fait que la majorité des ménages enquêtés ont eu recours à une agence pour trouver leur logement. En effet, en moyenne les ménages ont payé des frais d'intermédiation s'élevant 836 Dh, mais un peu plus de la moitié des ménages (53%) n'ont payé que moins de 500 Dh et 19% ont payé entre 500 Dh et 1000 Dh leur interlocuteur.

Les ménages ayant payé plus de 1000 Dh représentent 28% du total, soit 15% pour ceux ayant payé entre 1000 Dh et 2000 Dh, 8% pour des frais s'élevant entre 2000 Dh et 3000 Dh et seulement 4,5% pour les ménages ayant payé plus de 3000 Dh.



Plus encore, on note une bonne relation entre niveau des frais d'intermédiation et la catégorie d'habitat, et ce, quel que soit la ville. Ainsi globalement, les honoraires pour un logement non réglementaire s'élèvent en moyenne à 257 Dh. Puis viennent les frais d'intermédiation pour un logement social ou un logement traditionnel, qui sont de l'ordre de 350 Dh environ. Quant aux honoraires pour un logement économique ou un logement standing, ils s'élèvent respectivement à 760 Dh et 1684 Dh.

D'autre part, on note que les frais élevés se trouvent généralement au niveau des grandes villes. Ainsi, à Rabat-Salé-Témara, Marrakech et Tanger, les montants moyens des honoraires sont de respectivement 1181 Dh, 1713 Dh et 2375 Dh.

La ville de Casablanca affiche une moyenne de l'ordre de 850 Dh, mais il faut noter qu'aucun ménage enquêté n'a révélé des honoraires supérieurs à 2000 Dh, ce qui peut expliquer le résultat trouvé globalement.

Quant aux autres villes, elles affichent des honoraires relativement bas.

TABLEAU 96 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE ET LE MONTANT DES HONORAIRES DE L'INTERLOCUTEUR

Ville	Moins de 500 DH (%)	500 - 1000 DH (%)	1000 - 2000 DH (%)	2000 - 3000 DH (%)	3000 DH et plus (%)	Montant moyen
Béni-Mellal	95,00	5,00				200
Agadir	96,00	2,00	2,00			217
Settat	87,50	12,50				242
Oujda	83,30	16,70				313
Fès	54,00	33,30	12,70			476
Meknès	58,30	27,80	13,90			481
Safi	71,40		14,30	14,30		646
Casablanca	35,50	25,80	38,70			847
Kénitra	45,00	20,00	20,00	10,00	5,00	863
Rabat-Salé-Témara	34,70	21,30	25,30	9,30	9,30	1181
Marrakech	18,80	37,50	12,50	12,50	18,80	1713
Tanger	9,10	11,40	9,10	50,00	20,50	2375
TOTAL	52,90	19,40	15,40	7,80	4,50	836

2.1.3 Des rapports peu entretenus et pas suffisamment structurés

a) Des rapports peu entretenus avec l'interlocuteur :

Généralement, l'intermédiaire n'a plus aucun lien avec le ménage après qu'il lui ait trouvé un logement. C'est ce qui ressort non seulement de l'enquête faite auprès des ménages (82%) mais aussi de celle effectuée chez les agences (71%). Pour le reste :

- Près de 8% des ménages affirment qu'il s'occupe du renouvellement du contrat de bail ;
- Et 9% des ménages ont un intermédiaire (agence ou autre) qui s'occupe de tout (contrat de bail, recouvrement du loyer, etc.), particulièrement ceux louant des logements de standing ou des logements économiques, au niveau des villes de Rabat-Salé-Témara (respectivement 57% et 31% des ménages de la ville), Meknès (86% et 4%), Béni-Mellal (0%, 11%) et Tanger (25%, 10%).

Ceci confirme que l'intermédiation dans l'habitat locatif est encore au stade rudimentaire dans le pays ; l'agent se contentant de trouver un logement au client locataire. Dans l'optique d'un développement du secteur locatif, une professionnalisation de ces derniers s'avère indispensable.

TABEAU 97 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LES RAPPORTS ENTRETENUS AVEC L'INTERLOCUTEUR (EN %)

	Aucun	Elle s'occupe du renouvellement du contrat	Elle s'occupe de tout	Autre rapports
Habitat standing	63,5	18,3	15,4	2,9
Habitat économique	83,3	6,6	9,1	,9
Habitat social	89,7	8,6	1,7	
Habitat traditionnel	92,1		6,3	1,6
Habitat non réglementaire	100,0			
Total	82,1	7,9	8,8	1,2

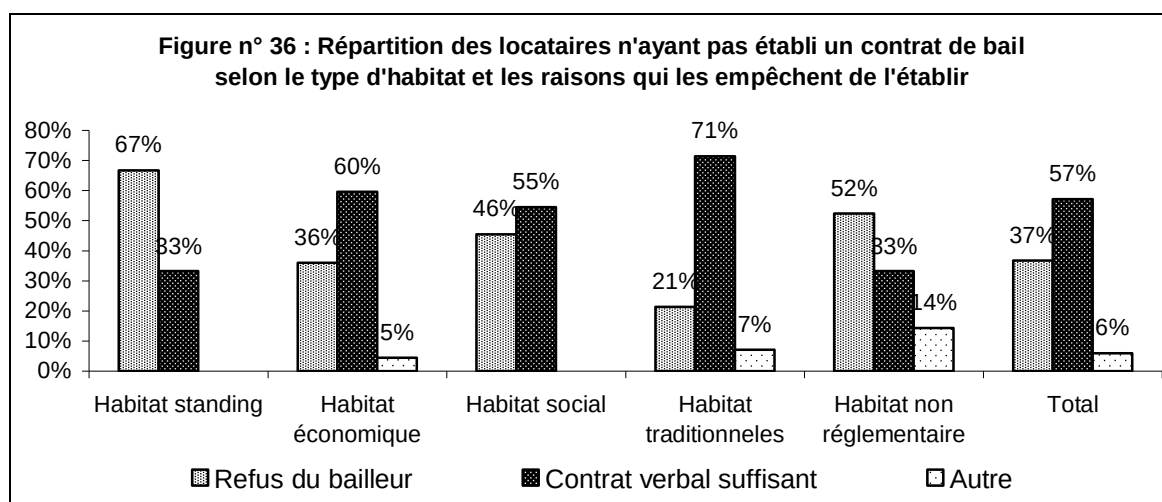
b) Des rapports non structurés : le contrat-bail n'est pas généralisé :

Les rapports entre le ménage et son interlocuteur (celui-ci pouvant être l'agence, un agent informel ou le bailleur) constituent un bon indicateur des liens existants entre ces deux intervenants dans le locatif. En ce sens, ils peuvent nous permettre d'appréhender certaines difficultés ou problèmes qui pourraient surgir.

Ces rapports seront abordés en examinant les liens existants entre les deux partenaires, mais aussi à travers l'existence ou non d'un contrat de bail.

– Le contrat de bail est un document écrit permettant de légitimer le lien de bailleur/locataire entre le propriétaire du logement et le ménage. L'enquête rapporte que l'établissement du contrat de bail n'est pas généralisé ; elle ne concerne que 69% des ménages enquêtés, ce qui indique l'existence de ménages n'ayant aucun contrat de bail, même parmi ceux qui sont passés par une agence⁸⁵.

Ainsi, 31% des ménages louent un logement sans contrat de bail. Comme on pourrait s'y attendre, ces ménages se trouvent particulièrement dans les logements non réglementaires (75% de ceux qui y vivent), les maisons traditionnelles (46%), l'habitat économique (33%) et l'habitat social (27%) ; les ménages louant des logements de standing ne sont pratiquement pas concernés (moins de 4%).



Selon les villes, notons que c'est au niveau d'Oujda, Safi, Settât, Béni-Mellal, et Rabat-Salé-Témara que l'établissement du contrat de bail est faible, avec respectivement 48%, 39%, 76%, 57% et 44% des ménages qui ne l'ont pas fait.

En effet, la majeure partie d'entre eux (57%) estime qu'un contrat verbal est entièrement suffisant, particulièrement ceux vivant dans des logements économiques, sociaux ou traditionnels.

Cette pratique, encore très courante dans les quartiers populaires, dessert toutefois les deux partenaires, et principalement le locataire, en n'apportant aucune légitimité à la jouissance du local par celui-ci. C'est d'ailleurs l'une des causes des multiples problèmes entre ces deux intervenants.

Par ailleurs, près de 37% des ménages locataires ont été confrontés au refus du bailleur d'établir un contrat de bail. C'est par exemple la déclaration de 72% des ménages de Casablanca, 43% de ceux de Settât, 77% de ceux d'Oujda, etc.

Ce cas de figure est très fréquent au niveau des logements non réglementaires, ce qui peut se comprendre compte tenu du fait qu'il s'agit d'habitations édifiées sans autorisation de construire.

⁸⁵ Rappelons que plus des trois quarts des ménages enquêtés ont trouvé leur logement grâce à une agence.

Enfin, s'agissant des ménages ayant établi un contrat de bail, près des deux tiers (63%) se sont engagés à payer la taxe d'édilité. Les autres clauses du contrat portent sur la réparation et l'entretien du logement à la charge du locataire (49%), la révision régulière du montant du loyer et le paiement du syndic (22%).

c) Charges de location et montant du loyer non encore réglementés :

– Type de location et charges locatives :

La quasi totalité des ménages (93%) a un type de location normale. À titre d'illustration, c'est le cas de tous les ménages locataires de Tanger, Kénitra et Oujda.

Le **pas de porte**⁸⁶ ne représente globalement que 4% des ménages. Ce procédé est en proportion, surtout retrouvé dans la ville de Béni-Mellal où 16% des ménages locataires sont concernés, soit 40% de ceux qui vivent dans des habitations traditionnelles, 33% de ceux qui louent des logements non réglementaires et 11% pour les logements économiques.

Quant au **nantissement**⁸⁷, il représente à peine 3% au niveau national. Ce procédé de location se trouve en forte proportion dans les villes de Marrakech (19%) et d'Agadir (10%). Globalement, ce sont les habitations non réglementaires et les maisons traditionnelles qui sont le plus louées par ce procédé (respectivement 11% et 3%).

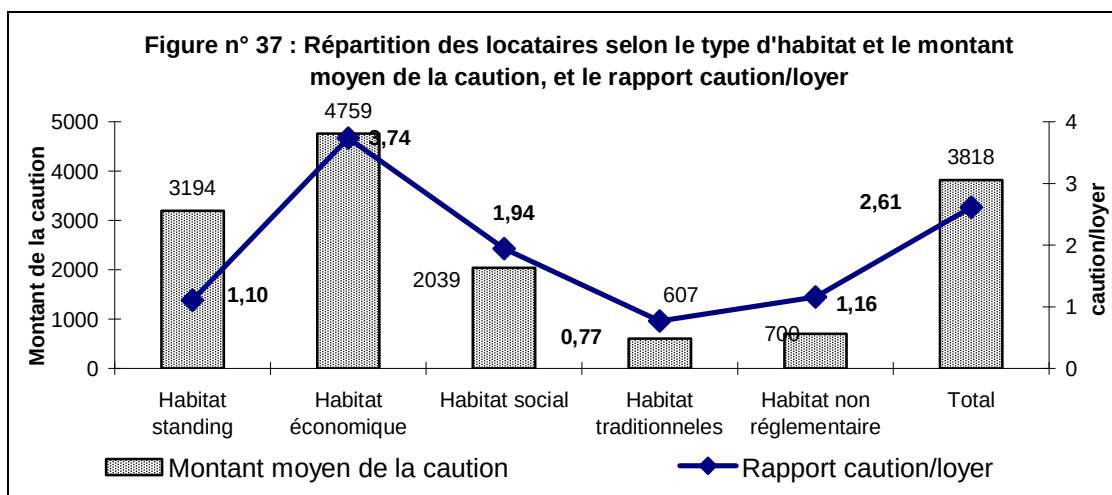
Par ailleurs, pour ce qui est du **montant des loyers**, des charges locatives annuelles et de la caution, on note de fortes disparités selon la ville et le type d'habitat, et le mode de location.

Ainsi globalement, procédés de location confondus, les charges locatives annuelles sont très faibles. En effet, en moyenne leur montant est de 722 Dh/an au niveau national, avec un minimum de 135 Dh pour la maison traditionnelle à 1223 Dh pour un logement de standing. Notons que les charges locatives sont plus élevées pour les ménages ayant payé un pas de porte (1357 Dh contre 697 Dh pour une location normale et 266 Dh pour un nantissement).

Quant au **montant moyen de la caution**, il varie selon les ménages, le type d'habitat et la ville, aucune règle ne semblant se dégager de l'enquête. En effet, le montant de la caution peut représenter 5% du montant du loyer pour un habitat de standing à Fès, ou même le triple du montant du loyer pour un logement économique à Casablanca et à Rabat-Salé-Témara.

⁸⁶ Le pas de porte est la somme que doit payer un locataire afin d'obtenir la jouissance d'un local, soit directement du bailleur, soit par l'acquisition du droit d'un locataire en place.

⁸⁷ Le nantissement est une pratique locative variable dans l'espace et qui comprend plusieurs modalités : soit le locataire avance au bailleur un crédit remboursable en contre partie d'un loyer modéré, soit le locataire avance au bailleur un crédit non remboursable en contre partie de la jouissance de l'usage du logement sans payer de loyer pour une durée limitée.



Ceci est la conséquence de la non structuration du secteur et de la non disponibilité d'une réglementation ou d'un barème fixant les montants au préalable. Ainsi, le montant moyen de la caution varie d'un minimum de 600 Dh pour une maison traditionnelle à environ 4700 Dh pour un logement économique.

Notons que le montant de la caution est en moyenne de 41.214 Dh pour le nantissement, 21.225 Dh pour le pas de porte et 1.908 Dh pour une location normale, ce qui est normale si on se réfère aux définitions de ces trois procédés de location.

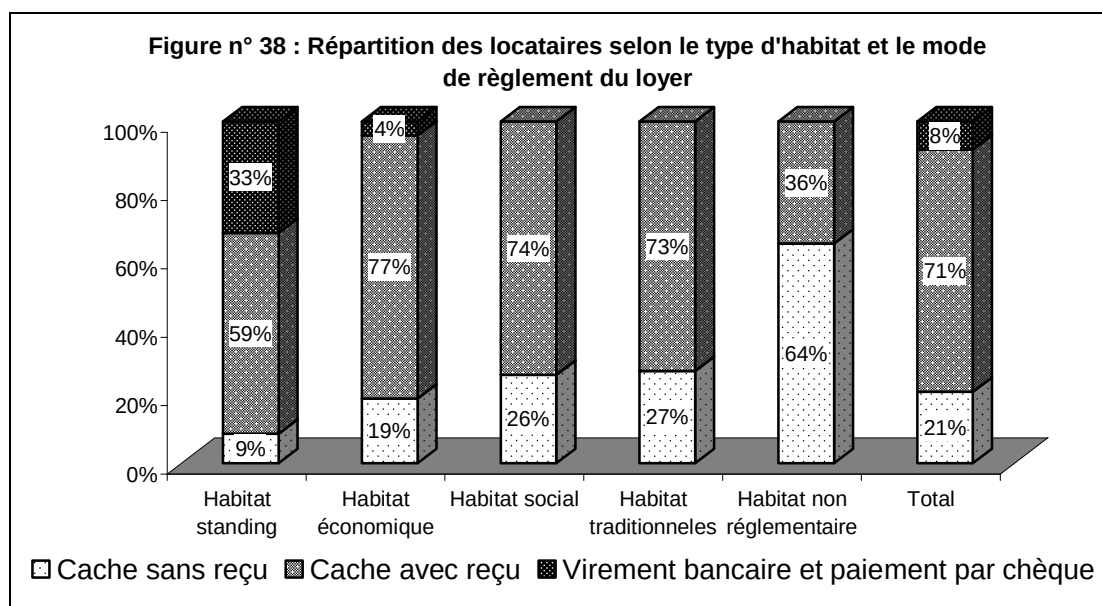
– Appréciation du montant du loyer, modification et mode de règlement :

Le montant moyen du loyer actuel des ménages est de 1461 Dh, avec une variation allant de 604 Dh pour un habitat non réglementaire à 2891 Dh pour un habitat de standing ; soit une échelle de 1 à près de 5. De plus, conformément aux différents procédés de location, le montant moyen du loyer est plus élevé lors d'une location normale (1519 Dh, contre 794 Dh pour le pas de porte et 373 Dh pour le nantissement).

Au niveau des villes, le montant moyen du loyer oscille entre un minimum de 778 Dh à Settât, à 2723 Dh à Tanger, ce qui représente une fourchette de 1 à 3,5.

D'autre part, le loyer se règle le plus souvent en espèce : 71% des ménages règlent leur loyer en contre partie d'un reçu et 21% paient le loyer en espèce sans aucun reçu, soit un total de 92% des ménages.

Ainsi, les règlements de loyer permettant une bonne traçabilité (virement bancaire ou paiement par chèque), ne sont effectués que par 8% des ménages. D'ailleurs il faut noter qu'on ne rencontre ce mode de paiement que chez les ménages aisés ou de classe moyenne, soit le tiers des ménages vivant dans des logements de standings et 4% des ménages louant des habitats économiques, particulièrement ceux des villes de Tanger, Rabat-Salé-Témara, Kénitra et Fès (entre 13% et 19% globalement).

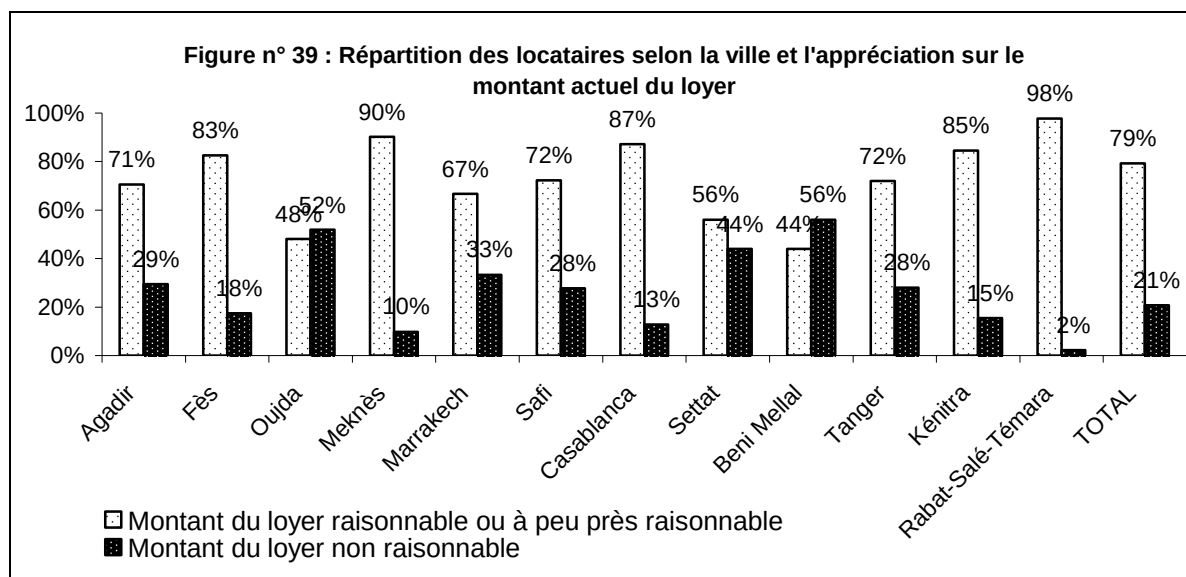


La professionnalisation du secteur devrait intégrer ce plan vu que la majorité des transactions s'effectue sans trace valable, ce qui peut être à l'origine d'un grand nombre de conflit sur le paiement ou les retards de loyer.

Par ailleurs, on peut signaler que sur l'ensemble des ménages locataires, le cinquième a connu au moins une modification de son loyer, surtout ceux louant des habitations traditionnelles (29,5%) des logements non réglementaires (23%) et des logements économiques (21%). Et en moyenne ces ménages ont connu une modification après recours au tribunal. Ces modifications après recours au tribunal sont logiquement plus signalées au niveau des ménages ayant passé un grand nombre d'année dans le même logement ; ainsi, plus de la moitié des ménages ayant passé plus de 7 ans dans le même logement sont concernés, contre aucun ménage ayant mis 3 ans ou moins.

Enfin, les ménages estiment que le montant du loyer payé pour le logement actuel est raisonnable, ce qui confirme les données précédemment étudiées où les ménages affirmaient que les loyers des logements sur le marché sont abordables. Ainsi, 35% des ménages affirment que le montant du loyer actuel est raisonnable et 44% disent qu'il est à peu près raisonnable, soit un total de 79%.

Seuls 21% environ des ménages trouvent que le montant du loyer qu'ils paient n'est pas approprié, particulièrement ceux des villes de Tanger (28% des ménages), Safi (28%), Agadir (29%), Marrakech (33%), Settat (44%), Oujda (52%) et Béni Mellal (56%).



Par type d'habitat, c'est surtout au niveau des logements non réglementaires que l'on trouve la plus forte proportion de ménages insatisfaits de leur loyer, 29% contre moins de 21% pour les autres types d'habitat. D'ailleurs au niveau des villes de Tanger, Béni-Mellal et Settat, tous les ménages résidant dans des logements non réglementaires trouvent que le montant du loyer payé n'est pas raisonnable.

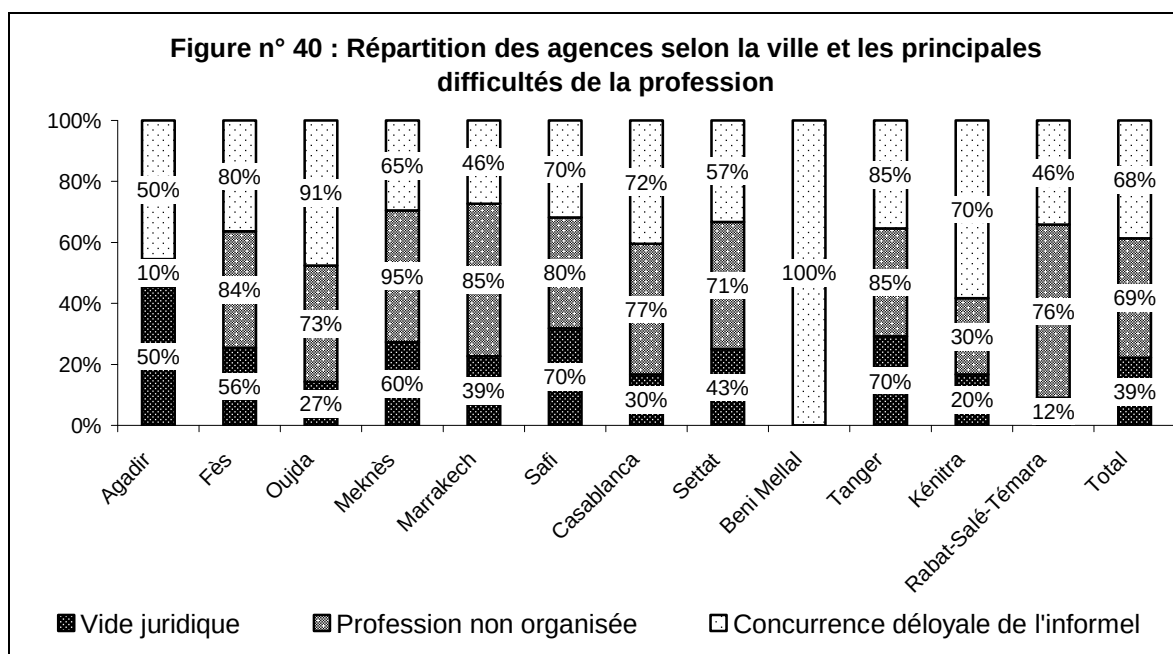
2.2 DES AGENCES MANQUANT DE PROFESSIONNALISME

Le métier d'intermédiation dans l'immobilier est sujet à différentes contraintes, qui ont été ressorties au cours des enquêtes, et que nous allons examiner ci-dessous.

2.2.1 Difficultés de la profession

Trois principales difficultés pèsent sur le secteur de l'intermédiation immobilière :

- **La non organisation de la profession pour plus des deux tiers des agences au niveau national (69%).** Ce problème est particulièrement soulevé dans les villes de Safi, Fès, Marrakech, Tanger et Meknès, avec des proportions allant de 80% à 95% des agences de ces villes, alors qu'il ne semble pas poser de soucis aux agences de Béni-Mellal (aucune agence), Agadir (10%) et Kénitra (30%) ;
- **La concurrence déloyale faite par l'informel** (épiciier, écrivain public, « agence », etc.) (68%). C'est le lot de toutes les agences, quel que soit la ville, mais plus particulièrement à Béni-Mellal (100% des agences), Oujda (91%), Tanger (85%) et Fès (80%) ;



- **Et le vide juridique dans le secteur, notamment l'absence de textes régissant le métier (39%).** Bien que cela concerne l'ensemble du secteur, ce sont surtout les agences de Tanger et de Safi qui ont le plus soulevé de problème (70%). Les deux plus grandes villes du pays l'ont soulevé à hauteur de 30% pour Casablanca et 12% pour Rabat-Salé-Témara.

Ceci est malheureusement l'impression de la majorité des agences de Settat (respectivement 100% et 0%), Agadir (89% et 5%), Kénitra (83% et 0%), Tanger (58% et 21%), Meknès (33% et 40%), Casablanca (56% et 16%) et Fès (61% et 4%).

2.2.2 Evaluation du nombre des litiges après promulgation de la loi 64-99

Les seules villes où il semble que la majorité des agences aient noté un changement positif de la situation après la promulgation de la loi 64-99 sont Safi où toutes les agences ont affirmé que le nombre de litige a significativement baissé, Marrakech où c'est l'avis de 67% des agences, Rabat-Salé-Témara (63%), Béni Mellal (56%) et Oujda (54%).

Ainsi, il semble qu'outre **l'amélioration des textes juridiques régissant la location**, un travail doit être effectué sur **l'amélioration de la compréhension de ces textes**, la **sensibilisation des différents concernés sur ces textes** (agents, locataires, bailleurs), **l'organisation et la professionnalisation du métier**, etc. c'est d'ailleurs ce qui ressort des différentes propositions émises par les agences.

TABEAU 98 : REPARTITION DES AGENCES QUI CONNAISSENT LES DISPOSITIONS JURIDIQUES SELON LA VILLE, SELON LEUR IMPRESSION DE L'IMPACT DE LA LOI 64-99 (EN %)

Ville	Baisse du nombre de litiges	Aucun impact	Augmentation du nombre de litiges
Agadir	5,30	89,50	5,30
Fès	34,80	60,90	4,30
Oujda	54,50	45,50	
Meknès	26,70	33,30	40,00
Marrakech	66,70	33,30	
Safi	100,00		
Casablanca	28,10	56,30	15,60
Settat		100,00	
Béni Mellal	55,60	22,20	22,20
Tanger	31,60	57,90	21,10
Kénitra	16,70	83,30	
Rabat-Salé-Témara	63,00	37,00	
Total	37,60	52,60	11,00

2.2.3 La relative méconnaissance des textes juridiques

Outre le caractère éparpillé, incohérent et peu uniforme des textes juridiques régissant le bail, ces derniers sont souvent ignorés par un bon nombre de locataires, de bailleurs et d'agences immobilières.

L'enquête s'est évertuée à mesurer le degré de connaissance des droits et obligations des uns et des autres comme elle a tenté aussi de mesurer le degré de satisfaction que leur procurent les dispositions légales relatives aux clauses du contrat de bail.

Ø Le degré de connaissance des droits et obligations par les locataires, les bailleurs et les agents immobiliers

- Il ressort des données statistiques collectées lors de l'enquête que la majorité des locataires soit 71% affirment connaître leurs droits et obligations contre environ 29% qui se sont prononcés dans le sens inverse.

L'examen de ces données selon le type d'habitat économique, social et traditionnel, indiquent les pourcentages correspondants sont compris entre 67% et environ 83%.

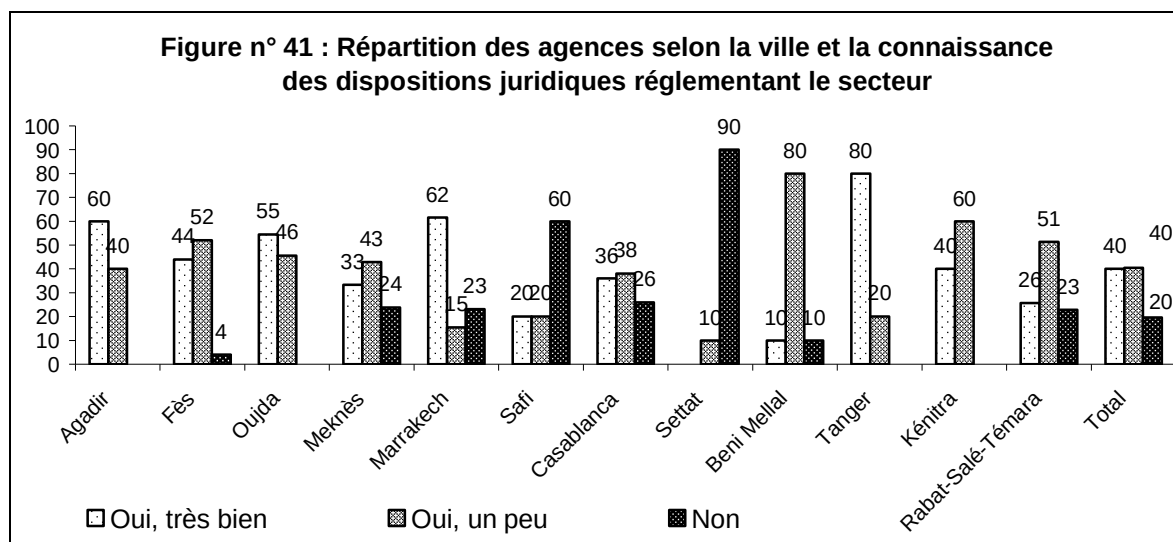
TABEAU 99 : REPARTITION DES LOCATAIRES SELON LA VILLE, LE TYPE D'HABITAT ET LA CONNAISSANCE DES DROITS ET OBLIGATIONS (EN %)

	Oui	Non	Total
Habitat standing	82,7	17,3	100,0
Habitat économique	71,6	28,4	100,0
Habitat social	63,8	36,2	100,0
Habitat traditionnel	66,7	33,3	100,0
Habitat non réglementaire	50,0	50,0	100,0
Total	71,2	28,8	100,0

TABEAU 100 : REPARTITION DES BAILLEURS SELON LA VILLE ET LA CONNAISSANCE DES DROITS ET OBLIGATIONS (EN %)

	Oui	Non
Agadir	53,80	46,20
Fès	83,30	16,70
Oujda	100,00	
Meknès	81,60	18,40
Marrakech	100,00	
Safi	33,30	66,70
Casablanca	90,90	9,10
Settat	25,00	75,00
Béni Mellal	75,00	25,00
Tanger	92,70	7,30
Kénitra	94,40	5,60
Rabat-Salé-Témara	85,70	14,30
Total	80,80	19,20

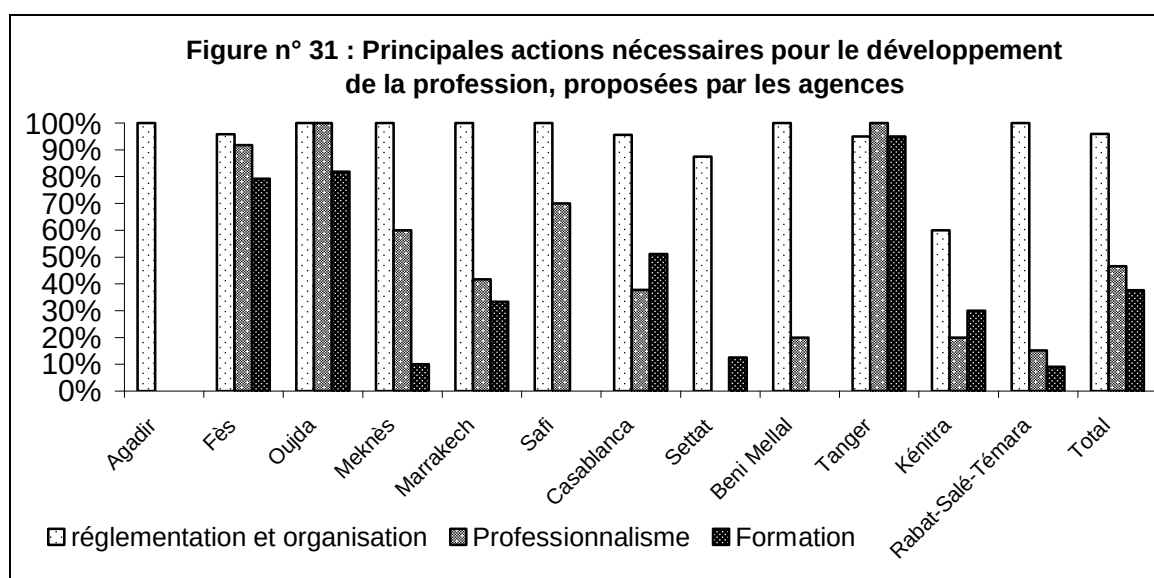
- Les agents immobiliers connaissent relativement bien les lois régissant la location de logement. En effet, 40% affirment avoir une très bonne connaissance de ces textes et 40% affirment les connaître un peu, soit un total de 80%. Les villes où les agents sont les mieux informés sont Agadir (respectivement 60% et 40%), Oujda (55% et 45%), Tanger (80% et 20%) et Kénitra (40% et 60%), tous les agents semblent avoir le minimum de connaissances juridiques pour mener à bien leur métier.



Toutefois, il reste que le cinquième des agents immobiliers n'a aucune connaissance des dispositions juridiques réglementant le secteur de la location. Ce cas de figure est surtout flagrant dans les villes de Settat et de Safi où respectivement 90% et 60% des agents immobiliers ignorent tout des textes réglementant la location. Même les deux plus grandes villes du pays, Casablanca et Rabat-Salé, affichent des proportions légèrement supérieures à la moyenne nationale, soient respectivement 26% et 22%, ce qui montre l'ampleur de la tâche à accomplir pour professionnaliser le secteur.

2.3 QUELQUES SOLUTIONS PROPOSEES PAR LES AGENCES

Parmi les propositions émises par les agences pour développer la profession, **la réglementation et l'organisation du secteur fait l'unanimité**. En effet, ce sont globalement 96% des agences du pays qui le clament comme la principale mesure à effectuer pour développer la profession. C'est notamment le cas de toutes les agences des villes d'Agadir, Oujda, Meknès, Marrakech, Safi, Béni-Mellal et Rabat.



Viennent ensuite la **professionnalisation du secteur** ainsi que la **formation pour le personnel y exerçant** avec respectivement 47% et 38% des agences, particulièrement celles des villes de Fès (respectivement 92% et 79% des agences de la ville), Tanger (100% et 95%) et Oujda (100% et 82%), alors que les agences de Rabat-Salé-Témara, qui pourtant sont 76% à dire que l'un des problèmes rencontré est une désorganisation de la profession, ne semblent pas être sensibilisées sur cet aspect : elles ne sont que 15% à vouloir une professionnalisation du secteur et à peine 9% désirent une formation.

Orientation 1 : Réglementer et organiser l'intermédiation immobilière locative

Orientation 2 : Professionnaliser les agences immobilières

Orientation n° 1 : Réglementer et organiser l'intermédiation immobilière

Proposition n° 1.1 : Elaborer des textes juridiques visant à réglementer et encadrer la profession de l'intermédiation en matière du locatif.

Cette réglementation concerne les points suivants :

- Les conditions d'accès à la profession ;
- Les conditions d'exercice ;
- La création d'une carte professionnelle ;
- Les principes de vérification et les mécanismes de contrôle ;
- Les garanties nécessaires.

Proposition n° 1.2 : Organiser et diversifier les entités d'intermédiation.

Il s'agit d'agir sur un plan institutionnel et organisationnel pour mieux professionnaliser et dynamiser le secteur d'intermédiation immobilière. A cet effet, il est proposé d'étudier les possibilités de création des entités ci-après :

- Créer une **agence d'intermédiation** avec trois missions :
 - * Trouver des investisseurs dans le domaine locatif ;
 - * Mettre en évidence, animer et dynamiser le marché du locatif ;
 - * Assurer le recouvrement des loyers.
- Créer des **agences immobilières à vocation sociale** (à l'instar des expériences étrangères). Ces agences sont des associations subventionnées remplissant la fonction d'intermédiation essentiellement auprès des ménages qui vivent avec les minima sociaux ;
- Créer des **associations pour la promotion et l'insertion par le logement locatif** ;

- Créer des **organismes** qui prennent en charge la **réhabilitation**, la **location** et la **gestion du locatif** ;
- Créer des **sociétés civiles immobilières** pouvant faire appel à l'épargne publique. Ces sociétés ont vocation à acquérir et gérer un vaste patrimoine immobilier locatif pour le compte de leurs associés. Elles collectent l'épargne des particuliers, achètent des immeubles (composés de bureaux ou de logements), les mettent en location, perçoivent des loyers, et distribuent à leurs associés les revenus tirés de ces immeubles.

Elles ont pour objet d'investir en immobilier au moins 75% de l'épargne collectée sur une année glissante. Le solde peut constituer une trésorerie que le gérant fera fructifier sur les marchés financiers. L'investisseur détient des parts sociales de la société qui lui distribuera des revenus imposables comme les revenus fonciers. Les porteurs de parts de sociétés civiles immobilières se partagent les dépenses d'entretien, de gardiennage, les travaux et les risques locatifs, tels que les impayés ou la vacance de locataires. La société gérante de la société civile immobilière se charge de la gestion du bien, de son entretien, de trouver des locataires et de percevoir des loyers.

Par ailleurs, les SCPI constituent un excellent outil pour se constituer un patrimoine. Elles sont aussi intéressantes pour préparer la transmission de son patrimoine immobilier.

Les placements financiers constituent également un bon moyen d'investir indirectement, donc à moindre frais et à moindre risque, dans l'immobilier professionnel, tout en récoltant des rendements élevés, bien souvent supérieurs à ceux des logements, sans soucis de gestion.

La Société civile immobilières (SCI) permet de gérer à plusieurs un même bien ou un ensemble de biens. Son fonctionnement s'apparente à celui d'une société commerciale.

La SCI a un patrimoine distinct de celui de ses associés. Elle peut détenir un ou plusieurs immeubles, mis à la disposition ou loués à des tiers, mais elle ne peut pas être créée dans le but d'acheter pour revendre immédiatement des immeubles. Cette société peut céder toute une partie de son patrimoine, mais de telles opérations doivent rester exceptionnelles.

On distingue plusieurs types de SCI, notamment la SCI de location appelée aussi SCI familiale parce qu'elle est la plus fréquente. Elle permet l'acquisition ou l'affectation d'un bien immobilier à la location.

LES DIFFERENTES FORMES DE SCPI

La distinction entre les SCPI se fera en fonction de deux grands critères : le capital et la composition de son patrimoine.

Ø Le capital :

Le capital d'une SCPI peut être fixe ou variable.

♦ La SCPI à capital fixe :

La SCPI est dite à capital fixe lorsqu'un capital plafond a été fixé par ses statuts. Au cours de la vie de la SCPI, le capital va augmenter par le biais d'augmentations de capital dont le volume et la durée seront fixés par la société de gestion. Une fois atteint le plafond, le capital demeurera fixe.

Lorsque le capital d'une SCPI est fixe, sa liquidité, c'est-à-dire la possibilité pour l'associé de négocier ses parts, est très relative. En effet, le porteur de parts qui souhaite vendre devra attendre l'occasion d'une augmentation de capital. Une fois le plafond atteint, il lui faudra par lui-même trouver un ou plusieurs acheteurs qui reprendront ses parts.

Les parts de SCPI à capital fixe s'échangent sur un marché secondaire, organisé par l'établissement financier propriétaire de la SCPI.

♦ La SCPI à capital variable :

Une SCPI est dite à capital variable lorsque le capital peut augmenter au fur et à mesure que le nombre de souscripteurs s'accroît. A tout moment, la SCPI à capital variable peut émettre des parts nouvelles ou racheter des parts pour permettre à un associé de sortir.

L'intérêt d'une telle formule est l'existence d'un marché secondaire pour vendre ou acheter des parts. Lorsqu'un associé désire vendre ses parts, la SCPI les rachète et en émet de nouvelles pour les investisseurs qui souhaitent souscrire au capital de la SCPI.

Généralement, il existe des limites à la variation du capital (une limite haute, dite capital plafond, et une limite basse).

A noter : La souscription à des parts de SCPI à capital variable n'est pas soumise au droit d'enregistrement de 4,80%.

Ø La composition de son patrimoine :

♦ Les SCPI professionnelles

Elles sont surtout investies en immobilier professionnel : bureaux, murs de boutiques voire places de parking. Certaines seront complètement investies sur un seul type de support, quant panacheront tous ces supports. Elles visent un public souhaitant profiter des loyers élevés que procure l'immobilier commercial.

♦ Les SCPI logements :

Elles sont exclusivement investies en immobilier locatif, et s'adressent plutôt à des investisseurs désireux de valoriser leur patrimoine sur le long terme.

On trouve aussi divers produits investis sur une seule région déterminée, voire dans plusieurs pays européens.

Orientation n° 2 : Professionnaliser les agences immobilières

Cette professionnalisation peut être obtenue grâce à des actions menées tant au plan de développement des compétences qu'au plan du management de la communication.

Proposition n° 2.1 : mettre au point **des plans de formation spécifiques** à la profession d'intermédiation visant l'acquisition des méthodes modernes ainsi que le développement des capacités de gestion et de performance.

Proposition n° 2.2 : développer l'information et conduire des **campagnes de sensibilisation** pour assurer la promotion du locatif.

CONCLUSION :

Le locatif s'avère vulnérable à toute conjoncture défavorable. La demande locative baisse de façon inéluctable, entraînant dans son sillage gel et réduction immédiate des investissements, provoquant de ce fait inadéquation et déficit quantitatif et qualitatif de l'offre en logements locatifs. En un mot, le déséquilibre de la balance locative s'instaure conduisant à une léthargie du marché du locatif.

Une telle situation découle directement d'une jonction de contraintes juridiques, fiscales, financières et organisationnelles. Le locatif vit un contexte où se mêle l'incohérence des textes au vide juridique, le surcoût des prélèvements à la grande instabilité fiscale, le manque d'incitations à l'insuffisance de mécanismes financiers, le manque d'organisation à l'absence de professionnalisme.

Le tout se conjugue pour brouiller le message à destination des investisseurs : d'un côté des charges diverses leur sont imposées affectant largement leurs investissements, d'un autre côté, une insistance régulière de la part des pouvoirs publics sur l'importance et la nécessité économique et sociale du développement d'un secteur locatif dynamique.

Devant ce paradoxe, la lisibilité des investisseurs s'estompe, et le sentiment d'insécurité liée au risque d'investissement grandit.

Partant de ce constat –qui résume par ailleurs les résultats de l'enquête– et pour relancer la dynamique du marché du locatif, **des évolutions législatives et réglementaires, des orientations fiscales et financières**, des innovations organisationnelles et un renforcement institutionnel sont d'une grande opportunité. Il convient d'en amorcer la réflexion, le montage stratégique et la mise en œuvre opérationnelle et progressive compte tenu de la situation actuelle des finances publiques du pays.

Ces orientations, présentées ci-après à titre indicatif, **feront l'objet d'une étude plus approfondie dans le rapport de la mission 2.**

ANNEXES

ANNEXE 1 : LE MICRO-FONCIER EN FRANCE

Un propriétaire de biens immobiliers loués nus aura le choix entre deux régimes fiscaux : le **micro foncier** ou le **régime réel**.

Le choix de l'un ou l'autre de ces régimes se fera en fonction des revenus locatifs :

- Pour les revenus inférieurs à 15 000 €, le micro foncier s'applique, mais le contribuable peut toutefois choisir le régime réel ;
- Pour les revenus supérieurs à 15 000 €, c'est le régime réel qui s'applique automatiquement.

Ces deux régimes offrent une déduction forfaitaire destinée à couvrir les frais de gestion et les primes d'assurances (sauf celles contre les loyers impayés) du logement loué.

LE MICROFONCIER

Ce régime, appelé aussi régime simplifié, a été étudié pour les propriétaires dont les revenus locatifs ne dépassent pas 15 000 € par an, quelle que soit la durée de location au cours de l'année.

En sont exclus :

- Les logements bénéficiant d'une déduction pour frais divers de 25% ou 60%, ou pour lesquels le contribuable a opté pour la déduction au titre de l'amortissement ;
- Les immeubles situés en secteur sauvegardé ou assimilé, ou en zone franche urbaine ;
- Les immeubles classés monuments historiques ;
- Les immeubles possédés en nue-propriété.

L'avantage du micro foncier est double :

- D'abord la simplicité : il suffit de porter le montant de ses revenus locatifs brut sur la déclaration générale, dite « déclaration de revenus », que tous les contribuables non soumis à l'ISF remplissent chaque année ;
- Ensuite, il donne droit à un abattement forfaitaire de 40% couvrant la totalité des charges.

En revanche, il ne permet pas de créer un déficit foncier, c'est-à-dire un solde négatif où les dépenses engagées seraient supérieures aux recettes.

Exemple :

Monsieur A a perçu 12 000 € de son patrimoine immobilier en 2003. La même année, il a dépensé 13 000 € pour l'entretien et la remise en état de ses immeubles. Il a donc réalisé une perte ou déficit de 1 000 €.

Il remplit donc la déclaration avec le chiffre 12 000.

Une fois déduit l'abattement forfaitaire de 40%, il sera imposé sur 7 200 €.

Le micro foncier ne lui permet donc pas de créer un déficit foncier. Il ne pourra pas déduire de ses impôts le déficit de 1 000 € enregistré cette année-là.

LE REGIME DU REEL**Ø Un régime obligatoire pour les revenus locatifs de plus de 15 000 € par an**

Ce régime prévoit :

- une déclaration spécifique, dite 2044, de quatre pages, ce qui impose au contribuable de connaître son budget immobilier, avec les recettes et les dépenses ;
- un abattement de 14% pour certaines charges et la possibilité de déduire d'autres dépenses (travaux, intérêts d'emprunt, etc.).

Ce régime convient donc au contribuable qui s'est endetté pour acquérir et rénover son patrimoine immobilier, puisqu'il offre la possibilité de créer un déficit foncier, c'est-à-dire un solde négatif où les dépenses engagées seraient supérieures aux recettes.

Ø Les recettes à prendre en compte

Elles sont constituées par :

- les loyers et dépôts de garantie ;
- les charges récupérables, c'est-à-dire payées par provisions par le locataire et régularisées une fois par an ;
- les dépenses effectuées par le locataire pour le propriétaire payées dans l'année d'imposition.

Il faut déduire de ces recettes :

- la contribution aux revenus locatifs (CRL) perçue au taux de 2,5% (locaux des immeubles achevés depuis 15 ans au moins) ;
- les dépenses incombant au locataire et payées par le propriétaire.

ANNEXE 2 : AMORTISSEMENT ROBIEN

Ø Descriptif du mécanisme :

Taux de l'amortissement :

La déduction au titre de l'amortissement est pratiquée pendant neuf ans. Calculée sur la base de l'ensemble des dépenses supportées par l'investisseur, elle est égale à 8% les cinq premières années et à 2,5% les quatre années suivantes.

Prolongation au-delà de neuf ans. A l'issue de cette période de neuf ans, en cas de poursuite, de reconduction ou de renouvellement du contrat de location avec le même locataire ou en cas de changement de titulaire du bail, le contribuable peut continuer à bénéficier par période de **trois ans**, et dans la **limite de six ans**, d'une déduction au titre de l'amortissement au taux de **2,5%**, dès lors que la condition de loyer reste remplie

Amortissement maximum : le total des déductions représente donc 50%, 57,5% ou 65% de la valeur du logement selon que le contribuable n'a pas prolongé son engagement, l'a prolongé pour une seule période triennale ou l'a prolongé pour deux périodes triennales.

– Imputation du déficit foncier sur le revenu global :

Après avoir déduit des loyers encaissés les intérêts d'emprunts et les autres charges déductibles, dont l'amortissement du bien, le contribuable peut constater un déficit.

Les déficits qui résultent des dépenses autres que les intérêts d'emprunts sont imputables sur le revenu global dans la limite de 10 700 € dans les conditions de droit commun, le surplus étant déductible des revenus fonciers des dix années suivantes.

Ainsi, l'économie d'impôt annuelle générée par l'imputation du déficit foncier sur le revenu global est calculée en multipliant le montant de ce déficit par le taux marginal d'imposition du contribuable.

ANNEXE 3 : COMMENT CALCULER L'AMORTISSEMENT

Ø La base de l'amortissement

L'amortissement est calculé à partir du prix d'acquisition du logement et de ses dépendances immédiates et nécessaires, majoré des honoraires du notaire, des commissions des intermédiaires, droits de timbre, droits de mutation et, le cas échéant, de la TVA.

Exemple :

Monsieur A achète un appartement mis en vente à 100 000 €.

Les frais de notaire sont de 7%, frais de timbre inclus, soit 7 000 €.

La commission de l'agent immobilier est de 6%, soit 6 000 €.

Le prix total du bien que Monsieur A s'engage à louer est donc de 113 000 €. La première année, il déduira de ses impôts 8% du prix d'acquisition du bien, soit 9 040 €. Et ainsi de suite...

En cas de construction, on prendra compte le prix d'acquisition du terrain ou sa valeur déclarée en cas d'acquisition par succession ou donation. On y ajoutera le montant des travaux de construction, qui comprend les frais d'architecte, le prix d'achat des matériaux, les mémoires et devis des entrepreneurs, le coût de la main-d'œuvre hors le travail réalisé par le contribuable.

Exemple :

Monsieur B achète une maison à construire 150 000 €. Pour cela, il a acquis un terrain de 45 000 €. Il a fait appel aux services d'un architecte, ce qui lui revient à 5 000 €. Pour sa maison qu'il s'engage à louer, Monsieur B a donc payé : $150\,000 + 45\,000 + 5\,000 \text{ €} = 200\,000 \text{ €}$. La première année, il déduira de ses impôts 8% du prix d'acquisition du bien, soit 16 000 €. Et ainsi de suite...

En ce qui concerne les locaux acquis pour être loués comme logements ou les logements acquis pour être réhabilités, il faudra additionner leur prix d'achat, les frais d'acquisition et le montant des travaux de transformation ou de réhabilitation : dépenses de finition et d'aménagement intérieur entreprises pour le rendre habitable.

Exemple :

Monsieur C achète un local professionnel qu'il compte transformer en logement à louer. Cette acquisition lui revient à 112 000 €, tous frais payés. Pour la rendre habitable, il finance 45 000 € de travaux à des entrepreneurs divers, y compris les honoraires de l'architecte. Pour ce logement qu'il s'engage à louer, Monsieur C a donc payé un total de $112\,000 + 45\,000 = 157\,000 \text{ €}$. La première année, il déduira de ses impôts 8% du prix d'acquisition du bien, soit 12 560 €. Et ainsi de suite...

Ø Taux de la déduction

En France, l'amortissement est pratiqué sur neuf années :

- Les cinq premières années : taux de 8% ;
- Les quatre années suivantes : taux de 2,5%.

Si le bailleur continue à bénéficier du régime d'amortissement pour une première période de trois ans, puis, éventuellement, une seconde période de trois ans (V. *supra* 9), le taux de 2,5% s'appliquera à chacune des années complémentaires.

Les déductions au titre de l'amortissement sont donc au minimum de $(5 \times 8\%) + (4 \times 2,5\%) = 50\%$ de la valeur du bien. Les déductions sont de 57,5% en cas de première prorogation et de 65% en cas de seconde prorogation.

Si l'on estime que le coût du terrain – non amortissable – est de 20% de la valeur du bien, selon ce qui a été adopté pour l'amortissement Périissol, on constate que l'on n'admet pas que l'amortissement couvre la totalité de la valeur du bien. On retrouve, une fois de plus, notre penchant, qui n'est pas d'ailleurs propre à la fiscalité, pour les demi-mesures.

Exemple :

On prendra le cas d'un logement, acquis le 20 avril 2000 et dont la base déduction au titre de l'amortissement est de 1 000 000 €.

Année 2000 : $1\,000\,000 \times 8\% \times 9/12$ 60 000 €

(9/12, parce que l'on peut amortir 9 mois sur 12 ; tout mois commencé est retenu en entier).

– Années 2001 à 2004 : $1\,000\,000 \times 8\% \times 4$ 320 000 €

– Année 2005 : $1\,000\,000 \times 8\% \times 3/12$

= 20 000 €

+ $1\,000\,000 \times 2,5\% \times 9/12$

= 18 750 €

Total 38 750 €

On a le solde de la période de 5 ans ajouté aux 9 mois au taux de 2,5%.

– Années 2006 à 2008 : $1\,000\,000 \times 2,5\% \times 3$ 75 000 €

– Année 2009 : $1\,000\,000 \times 2,5\% \times 3/12$ 6 250 €

(3/12, parce que 9/12 ont déjà été amortis en 2005).

Total des amortissements

(représentant 50% de la valeur du logement) 500 000 €

ANNEXE 4 : CARACTERISTIQUES DU DISPOSITIF ROBIEN DANS LE NEUF

Amortissement	♦ 8% pendant 5 ans
Déduction forfaitaire	♦ 6% pendant la durée de l'amortissement puis déduction au taux du droit commun (14%)
Engagement de location	♦ 9 ans
Déficit foncier de l'année imputable sur revenu global	♦ Oui, jusqu'à 10.700
Plafond de loyer (en par mois et par m² utile) (baux conclus en 2005)	<ul style="list-style-type: none">♦ Zone A (agglomération parisienne, la Côte d'Azur, le Genevois français) : 19,19♦ Zone B (agglomération de plus de 50.000 habitants et agglomérations chères situées aux l'agglomération parisienne et en zones littorales ou frontalières) : 13,33♦ Zone C (le reste du territoire) : 9,59 Les zones A, B, C sont définies par l'arrêté du 19.12.03 : JO du 21.12.03
Restrictions concernant le locataire	♦ Le locataire ne doit pas appartenir au foyer fiscal du bailleur.

ANNEXE 5 : TABLEAU COMPARATIF DE L'AMORTISSEMENT DES INVESTISSEMENTS LOCATIFS

Loi «Besson»	<u>Logements neufs</u> acquis entre le 01/01/1999 et le 31/03/2003 (Besson)	→ Un amortissement, mais une réduction de la déduction forfaitaire (6% au lieu de 14%), et une limitation de la déduction des dépenses d'amélioration à 10% par an pendant 10 ans (au lieu de la déduction totale immédiate s'agissant de l'amélioration d'un logement).
	Logements <u>anciens</u> loués par contrats conclus entre le 01/01/1999 et le 31/03/2003 (Besson)	→ Une déduction forfaitaire majorée
Loi «Robien»	<u>Logements neufs ou en l'état futur d'achèvement (ou anciens réhabilités) acquis à partir du 3 avril 2003 (Loi «Robien»)</u>	→ Amortissement du prix d'acquisition au taux de 8% les 5 premières années puis de 2,5% les 4 années suivantes. A l'issue des 9 ans et jusqu'à 15 ans, possibilité de continuer à amortir à raison de 2,5% par an.

ANNEXE 6 : AMORTISSEMENT ROBIEN : SIMULATION

Monsieur A vient d'acheter un appartement 115 000 € tous frais et taxes comprises. Pour bénéficier de la Loi Robien, il s'engage à le louer dans les limites fixées par la loi. Ce qui équivaut à un loyer maximum de 550 € par mois pendant 9 ans, ou 6 600 € annuels.

Monsieur A est imposé à 43%.

- Monsieur A bénéficie d'abord d'une déduction forfaitaire sur les loyers, ramenée à 6%, au lieu de 14%, soit :

$$6\,000\text{ €} - 6\% = 396\text{ €}$$

- Monsieur A déduit aussi les intérêts des emprunts qu'il souscrit pour acquérir ce bien, soit un maximum de 6 600 €.
- Enfin, Monsieur A calcule son amortissement, s'élevant à 8% du prix d'acquisition du bien, pendant cinq ans, et 2,5% par an pendant les quatre années suivantes, soit :

$$115\,000 - 8\% = 9\,200\text{ € par an}$$

$$\text{– Puis } 115\,000 - 2,5\% = 2\,875\text{ € par an}$$

$$(\text{Loyers annuels} - 6\%) - \text{intérêts d'emprunts} - \text{amortissement de } 8\% = 6\,600 - 396 - 6\,600 - 9\,200$$

$$= -9\,596\text{ €, soit un déficit foncier déductible du revenu imposable.}$$

Monsieur A étant imposé à 43%, il économise :

$$9\,596 \times 43\% = 4\,126,28\text{ € par an pendant cinq ans.}$$

Sur cinq ans, le total est donc de 20 631,40 €.

Au bout de cinq ans, Monsieur A a donc amorti :

$$115\,000 - [(8\% \times 5) + (2,5\% \times 4)] = 115\,000 - 50\% = 57\,500\text{ €.}$$

- Neuf ans après, Monsieur A décide de continuer à bénéficier de l'amortissement Robien.

Il bénéficie toujours de la déduction forfaitaire de 6% sur les loyers, soit :

$$6\,600 - 6\% = 396\text{ €.}$$

Il retire 2,5% du prix d'acquisition du bien, tous les ans, pendant trois ans, soit 2 875 € par an. Sur trois ans, le total est donc de 8 675 €. Chaque année, il économise donc :

$$6\,600 - 396 - 6\,600 - 2\,875 = \text{une économie d'impôts de } 3\,271\text{ € annuels, ou } 9\,813\text{ € sur trois ans.}$$

Au bout de 12 ans, Monsieur A a donc amorti :

$$115\,000 - [50\% - (2,5\% \times 3)] = 115\,000 - 57,5\% = 57\,500\text{ €}$$

Et, s'il le souhaite il peut amortir jusqu'à 65% du prix d'acquisition de son bien, soit 74 750 €, ou 2,5% de ce prix tous les ans pendant trois ans, en poursuivant la location dans les mêmes conditions.

ANNEXE 7 : LA DEDUCTION POUR AMORTISSEMENT : L'EXEMPLE CANADIEN

Au Canada, et notamment au Québec, à l'aide des règles fiscales en vigueur et au plan des avantages fiscaux, une analyse évaluative a permis de conclure que :

- **La déduction pour amortissement** est avantageuse puisqu'elle permet au propriétaire de reporter une partie de l'impôt qu'il devrait normalement payer à chaque année. Cet impôt reporté ne sera exigible qu'au moment de la vente de l'immeuble ;
- Lors de la vente, lorsqu'il y a récupération d'amortissement, cela signifie que le propriétaire a bénéficié d'un **report d'impôts** qui n'était pas justifié mais qui a permis de réduire les impôts qu'il aurait dû payer ;
- Tout prix de vente supérieur au coût d'acquisition de l'immeuble donne également lieu à un gain en capital dont seulement la moitié est imposable.

Exemple lié aux avantages fiscaux des propriétaires :

Prenons l'exemple d'un immeuble acheté 200 000 \$ et dont le propriétaire aurait amorti 150 000 \$ de sa valeur au fil des ans. La fraction non amortie de l'immeuble est de 50 000 \$ (acquisition à 200 000 \$ moins 150 000 \$ d'amortissement). Tout prix de vente supérieure à 50 000 \$ donnera lieu à une récupération d'amortissement qui est complètement imposable. Si le prix de vente est de 125 000 \$, par exemple, la récupération d'amortissement sera de 75 000 \$. A un taux d'imposition de 40%, le propriétaire devra donc payer un impôt de 30 000 \$ (récupération d'amortissement 75 000 \$ x imposable à 100% x à un taux d'imposition de 40%).

Prenons le même exemple de l'immeuble payé 200 000 \$ et supposons maintenant que le prix de vente est de 300 000 \$. Dans ce cas, il y a un gain en capital de 100 000 \$, soit le prix de vente (300 000 \$) moins le coût d'acquisition (200 000 \$). Les gains en capitaux ne sont imposables qu'à 50%, contrairement aux autres revenus (salaires, revenus d'intérêts, revenus locatifs, etc.) qui, eux, sont entièrement imposables. Les investisseurs bénéficient donc d'un avantage fiscal important comparativement aux salariés qui doivent payer un impôt sur tous leurs revenus. Dans le cas d'un gain en capital de 100 000 \$, le propriétaire devra payer 20 000 \$ en impôts à un taux d'imposition de 40% (gain en capital de 100 000 \$ x imposable à 50% x à un taux d'imposition de 40%), en plus de l'impôt qu'il devra payer sur la récupération d'amortissement (voir paragraphe ci-haut).

ANNEXE 8 : REFERENCES LEGISLATIVES ET REGLEMENTAIRES RELATIVES AUX LOYERS

L'étude des textes fondamentaux régissant les rapports contractuels entre les bailleurs et les locataires, concerne notamment :

- § Le Dahir sur les obligations et contrats dans ses dispositions relatives aux conditions de formation des contrats (objet, prix du loyer), aux obligations des deux parties, à la cession et à la sous-location, ainsi qu'à l'extinction des dits contrats.
- § Dahir du 25 décembre 1980, modifié et complété par le Dahir du 25 août 1999 relatif au recouvrement des loyers dans ses dispositions relatives au loyer, à l'estimation du contrat et à la cession et à la sous-location (texte de référence en matière de baux d'habitation et à usage professionnel).
- § Dahir du 25 août 1999, prévoyant la procédure accélérée pour le recouvrement des loyers non payés à l'échéance.
- § Les textes régissant le leasing notamment les dispositions du nouveau code de commerce.
- § Dahir n°1-99-210 du 13 jourmada I. 1420 525 août 1999) portant promulgation de la loi n°63-99 Modifiant et complétant la loi n°6-79 organisant les rapports contractuels entre les bailleurs et les locataires des locaux d'habitation ou à usage professionnel.
- § Dahir n°1-99-211 du 13 jourmada I. 1420 (25 août 1999) portant promulgation de la loi n°64-99 relative au recouvrement des loyers.
- § Dahir des obligations et contrats dans les dispositions relatives au louage de choses (notamment chapitre 1, les effets et l'extinction du louage de choses).
- § Dahir (avril 1947) réprimant le refus de location.
- § Dahir (mai 1941) prescrivant la déclaration des locaux vacants.
- § Dahir (août 1941) relatif au dégagement des locaux à usage d'habitation.
- § Dahir (décembre 1950, rectifié janvier 1951) édictant de nouvelles dispositions réprimant la spéculation illicite sur les loyers.
- § Décret-loi n°2-80-552, octobre 1980 instituant une réduction sur le montant du loyer des locaux à usage d'habitation au profit de certaines catégories de locataires.
- § Décret-loi n°2-80-559-octobre 1980 pris pour l'application du décret-loi n°2-80-552 du 8 octobre 1980, instituant une réduction sur le montant du loyer des locaux à usage d'habitation au profit de certaines catégories de locataires.

L'étude des textes contenant des dispositions contraignantes applicables aux bailleurs, notamment :

- § Dahir du 23 avril 1941 relatif au dégagement des locaux à usage d'habitation ;
- § Dahir du 12 septembre 1942 relatif à la réquisition des locaux à usage d'habitation ou à usage professionnel ;
- § Dahir du 5 décembre 1950 édictant de nouvelles dispositions réprimant la spéculation illicite sur les loyers ;
- § Décret-loi du 08 octobre 1980 et son décret d'application instituant une réduction sur le montant du loyer des locaux à usage d'habitation au profit de certains locataires.

L'étude du régime juridique du leasing, et plus particulièrement les textes réglementant le crédit-bail notamment :

- § Le code de commerce promulgué par le Dahir 1-96-83 du 1er août 1996 dans ses dispositions relatives au Titre V, articles allant de 431 à 442) ;
- § La loi du 06 juillet 1993 publiée au B.O n°4210 dans ses dispositions relatives aux opérations de crédit.

Sources jurisprudentielles :

- § Arrêt n°720 du 18/10/78. Dossier civil n°65.709, revue Al Mohamat N°14.1979 ;
- § Arrêt n°2680 du 19/11/86. Dossier civil 264 ;
- § Arrêt de la cour suprême n°732 du 24.19.84, Revue jurisprudence n°32 ;
- § Arrêt de la cour d'appel de Casablanca du 7 avril 1983, Gazette des tribunaux du Maroc n°24.
- § Mohamed Idrissi : Le problème de l'expulsion à travers la jurisprudence de la cour suprême. Mémoire DESA-1999.

ANNEXE 9 : EVOLUTION DES DEPENSES FISCALES (2001-2005)
- TABLEAU COMPARATIF - 1000 DH

Dépenses fiscales	2001	2002	2003	2004	2005
Dépenses fiscales répertoriées et évaluées par la DGI et affectées aux activités immobilières	2 703 474	2 777 013	2 870 900	2 989 300	3 138 300
Dépenses fiscales répertoriées et évaluées par la DGI mais non affectées aux activités immobilières (*)	58 514	61 257	64 000	67 000	70 000
Total des dépenses fiscales répertoriées par la DGI	2 761 988	2 838 270	2 934 900	3 056 300	3 208 300
Dépenses fiscales répertoriées mais non évaluées par la DGI et affectées aux activités immobilières (**)	1 503 228	1 389 488	1 449 036	1 509 505	1 570 459
Dépenses fiscales des collectivités locales (non répertoriées et non évaluées par la DGI)	1 464 113	1 497 794	1 614 423	1 648 731	1 683 423
Exonération des droits de la conservation foncière (non répertoriées et non évaluées par la DGI)	123 600	123 600	123 600	123 600	123 600
Total général des dépenses fiscales et assimilées	5 852 929	5 849 152	6 121 960	6 338 136	6 585 781

(*) Il s'agit des droits d'enregistrement (taux réduit de 1% applicable aux donations de biens immeubles faites en ligne directe et entre époux, frères et sœurs)

(**) Il s'agit de l'exemption des profits fonciers réalisés sur la cession d'immeubles ou parties d'immeubles (avec près de 1,18 milliard de Dh en 2005), des exonérations de TVA (pour livraisons à soi-même des constructions de sup. < 240 m² et des exonérations sans droit à déduction des opérations de construction de logements, sans limitation sur la superficie, réalisées par les coopératives d'habitat pour le compte de leurs adhérents, pour un montant global de 335 millions de Dh en 2005) et de l'exonération de l'IS et de l'IGR sur les provisions pour logements de 3% du bénéfice fiscal avant impôt, pour 54 millions de Dh).

Source : Etude sur la balance économique liant le secteur de l'habitat et de la promotion immobilière à l'économie nationale, phase 2, Direction de la Promotion Immobilière, Décembre 2005.

**ANNEXE 10 : EVOLUTION DES AVANTAGES OCTROYES AU SECTEUR DE L'HABITAT –
RESULTATS DETAILLEES (1000 Dh)**

Nature des avantages	2001	2002	2003	2004	2005
Ø Dépenses budgétaires ou assimilées	2 217 133	2 582 700	2 771 242	2 645 919	2 664 213
♦ Budget d'investissement du MHU	785 921	729 239	666 583	687 237	1 073 185
v Emissions	476 896	421 914	402 158	422 812	412 485
v Restructurations financières des OPH	98 625	98 625	98 625	98 625	98 625
v Subvention des agences urbaines	210 400	208 700	165 800	165 800	190 700
♦ Fonds	512 010	671 494	791 166	901 429	535 166
v FNAET	124 715	124 715	124 715	78 883	-
Ú Divers transferts ex-SNEC	45 882	45 882	45 882	-	-
Ú Recapitalisation OPH	78 833	78 833	78 833	78 833	-
v FSH	-	163 000	288 200	450 400	169 600
Ú Subventions programmes sociaux	-	163 000	288 200	450 400	169 600
v Fonds Hassan II	387 295	383 779	378 250	372 196	365 566
Ú Subventions programmes sociaux	65 436	65 436	65 436	65 436	65 436
Ú Recapitalisation OPH	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Ú Subventions grands projets	253 1000	253 100	253 100	253 100	253 100
Ú Intérêts non récupérés	28 759	25 243	19 714	13 660	7 030
♦ Autres dépenses budgétaires explicites ou implicites	919 201	1 181 967	1 313 494	1 057 253	1 055 862
v Contribution des Collectivités Locales	-	98 500	176 700	137 600	137 600
Ú Résorption des bidonvilles	-	3 700	21 000	12 350	12 350
Ú Restructuration des quartiers HNR	-	94 800	150 000	122 400	122 400
Ú Réhabilitation/rénovation des tissus anciens	-	-	5 700	2 850	2 850
v Ristournes d'intérêt	252 535	407 157	449 335	230 153	230 153
v Risque de chance	20 157	20 769	20 463	20 616	20 539
v Avance de 25 000 Dh (intérêts)	6 223	15 254	26 709	28 598	27 283
v Aide implicite par le foncier public	640 287	640 287	640 287	640 287	640 287

ANNEXE 11 : DOCUMENTS DE PORTEE FISCALE ET FINANCIERE

Références législatives et réglementaires relatives à la fiscalité immobilière

Textes juridiques et réglementaires :

- § Décret n°2-97-358 du 30 juin 1997 fixant **le tarif des droits de conservation foncière** (BO n°4495 bis du 30 juin 1997)
- § Décret n° 2-58-1151 du 24 décembre 1958 portant codification des textes sur **l'enregistrement et timbre** tel qu'il a été modifié par la loi de finance 1978 (BO n° 3400 bis du 31 décembre 1977 P1588)
- § Loi n° 30-85 relative à la taxe urbaine promulguée par Dahir n° 1-85-347 du 20 décembre 1985 & Dahir n° 1-89-228 promulguant la loi 37-89 du 31 décembre 1989 relative à la **taxe urbaine** (BO n° 4027 DU 3 JANVIER 1990 P29°)
- § Dahir n° 1-61-442 du 30 décembre 1961 portant réglementation de **l'impôt des patentes** (BO n° 2566 bis du 30 décembre 1961 p1909)
- § Dahir n° 1-85-347 du 20 décembre 1985 promulguant la loi n° 30-85 relative à **la taxe sur la valeur ajoutée** (BO n° 3818 du 1 janvier 1986 p2)
- § Arrêté du ministre des finances et des investissements Extérieurs n° 4329 du 18 octobre 1995
- § Circulaire du Ministre de l'intérieur du 14 novembre 1995
- § Circulaire du Ministre de l'Habitat du 26 octobre 1995
- § Loi de finances 1992 et (BO n° 4131 du 1-1-92)
- § Loi de finances transitoire 1996 (BO n° 4339 bis du 31-12-95)
- § Loi de finances 1998-1999 (BO n° 4627)
- § Loi de finances 1999-2000 (BO n° 4704)
- § Loi de finances pour la période du 1er juillet au 31 décembre 2000 (BO n° 4808 bis du 29/06/2000)
- § Loi de finances 2001
- § Loi de finances 2002 (BO 4965 bis du 31/12/2001)
- § Loi cadre n° 18-95 formant **charte de l'investissement** (BO n° 4336 du 6 décembre 1995)
- § Loi 30-89 relative à la **fiscalité des collectivités locales et leur groupement**
- § Etc.

Références législatives et réglementaires relatives au financement de l'investissement locatif

- § Décret royal portant loi n°552-67 du 26 ramadan (17 décembre 1968) relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie, tel qu'il a été modifié et complété ;
- § Arrêté du Ministère des Finances n°355-67 du 17/12/1968, pris en application du décret royal portant loi n°552-67 du 26 ramadan 1388 (17 décembre 1968) relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie, tel qu'il a été modifié et complété ;
- § Arrêté du Ministère de l'Economie et des Finances n°552-98 du 7 moharrem 1419 (4 mai 1998), fixant les conditions d'agrément des établissements de crédit effectuant des opérations de crédit foncier et de crédit à la construction ;
- § Décret n°2-97-72 du 12 chaoual 1417 (20 février 1997), accordant la garantie de l'Etat aux bons du Crédit Immobilier et Hôtelier, souscrits par la Caisse de Dépôt et de Gestion des banques à concurrence d'un montant de cinq milliards trois cents millions de dirhams (5.300.000.000 Dh) ;
- § Dahir du 5 rejab 1348 (7 décembre 1929), réglementant les emplois domaniaux ;
- § Dahir portant loi de Finances pour l'année 1973, n°1-72-532 du 3 hijja 1392 (8 janvier 1973), portant création du « Fonds National pour l'Achat et l'Equipement de Terrains » ;
- § Dahir portant loi n°1-84-7 du 6 rebia II 1404 (10 janvier 1984), édictant des mesures d'ordre financier et attendant la promulgation de la loi de Finances pour l'année 1984, tel qu'il a été modifié – Modification du compte d'affectation spéciale intitulé « Fonds Social de l'Habitat » ;
- § Dahir portant loi n°1-84-7 du 6 rebia II 1404 (10 janvier 1984), édictant des mesures d'ordre financier et attendant la promulgation de la loi de Finances pour l'année 1984 (Prêts pour la construction de logements économiques relevant de l'habitat rural) ;
- § Dahir n°1-99-193 du 13 jourmada I 1420 (25 août 1999), portant promulgation de la loi n°10-98 relative à la titrisation de créances hypothécaires ;
- § Décret n°2-99-1054 du 29 moharrem 1421 (4 mai 2000), pris pour l'application de la loi N°10-98 relative à la titrisation des créances hypothécaires ;
- § Décret n°2-99-1062 du 24 chaâbane 1420 (3 décembre 1999), autorisant le crédit immobilier et hôtelier à créer une société de gestion de fonds de placements collectifs en titrisation (FPCT) avec des partenaires, dénommées « Maghreb Titrisation » ;
- § Arrêté du Ministère de l'Economie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme n°351-01 du 15 kaada 1421 (9 février 2001) fixant les règles comptables applicables aux Fonds de Placements Collectifs en Titrisation.

**ANNEXE 12 : DOCUMENTS RELATIFS AUX ETUDES RAPPORTS ET DOCTRINE (CAS DU MAROC
ET EXPERIENCES ETRANGERES)**

**Références relatives aux principales études sur l'habitat locatif et rapports divers
sur l'immobilier**

1) Les études :

- § L'étude du système de suivi des loyers ;
- § L'étude sur le processus de production de logement au Maroc réalisée par le Département de l'Habitat ;
- § L'étude sur l'aménagement des terrains résidentiels ;
- § L'enquête logement nationale en 2000 et les enquêtes logements locales en 2003 ;
- § L'étude relative à l'exploitation des données des RGPH de 1982 et 1994 ;
- § L'Etude des aspects financiers et fiscaux du financement du logement ;
- § Etude relative à la fiscalité immobilière ;
- § Redynamisation de l'habitat locatif,
- § Etudes élaborées par les institutionnels, les professionnels, ...
- § Etudes des organismes internationaux.

2) Plans, projets et programmes :

- § Plan de développement économique et social pour la période 2001/2005, Rapport de la commission spécialisée de l'habitat. Direction de la Promotion immobilière février 1999

3) Actes de colloques, journées d'études et rapports d'activité :

- § Rapports d'activité du Ministère Délégué Chargé de l'Habitat et de l'Urbanisme et certains établissements spécialisés dans le financement du secteur tels que le CIH, la BCP, ... ;
- § Guide de promoteur et d'investissement ;
- § d'investissement et de croissance » ;

4) Données statistiques :

- § RGPH 2004.
- § Données statistiques sur le parc locatif existant ;
- § Données statistiques sur le parc vacant ;
- § Besoins nationaux en logement locatif ;

Références sur les principales expériences étrangères et politiques de l'habitat locatif développées par les organismes intéressés

- La Loi Périssol : Amortissement d'un logement locatif 2003.
- La Loi Robien : Logements neufs ou en état futur d'achèvement (ou anciens réhabilités).
- La Loi Besson : Dispositif amortissement des investissements locatifs (anciens).
- Rapport d'activité 2003 de la caisse de garantie du logement locatif social.
- Martin Poirier et Martin Petit : La fixation des loyers, la fiscalité des propriétaires et la rentabilité de l'immobilier, mythes et réalités de la pénurie de logements locatifs, faits saillants. Février 2004.
- Site communautaire de l'immobilier :
 - § L'immobilier locatif : est-il encore temps d'investir ;
 - § La défiscalisation, et après..... ?
 - § Régime « Robien » pour l'ancien : les modalités enfin connues ;
 - § Les bailleurs privés peuvent-ils faire de la location « sociale » ?
- Marcel Pierre Cléach : Le logement locatif privé. Rapport d'information présenté au Sénat, 15 octobre 2003 ;
- La loi de 1988 relative à la lutte contre les exclusions ;
- La loi française du 12 juillet 1984 portant sur la location-accession ;
- La circulaire de la Direction Générale des Impôts du 30 septembre 1968 définissant le statut juridique et fiscal des SICOMI (Sociétés Immobilières pour le Commerce et l'Industrie) ;
- La loi française du 3 janvier 1967 relative à la pratique des ventes à terme à régime dérogatoire par les organismes d'HLM ;
- Loi française du 2 juillet 1966 relative à la cession-bail (lease-back).
- Jean Claude Thibodeau : Evolution du marché du logement locatif : Analyse, effets et perspectives. Centre de documentation de la société d'habitation du Québec – septembre 2003.
- **Doctrine :**
 - F. Brenord : Rapports entre propriétaires et locataires d'habitation en France et au Maroc, Revue Marocaine de Droit 1950.
 - A. Thioreau : La législation marocaine de loyers et la majoration du prix des locations, imprimerie rapide 1944.
 - J.M Pasier : Infractions en matière de location, Revue marocaine de Droit 1961.
 - V.F. Moneger : La loi n°6-79 organisant les rapports contractuels entre les bailleurs et les locataires des locaux d'habitation ou à usage professionnel – Revue marocaine de Droit.
 - Economie et entreprises (février 2005 n°68) : le locatif : la promotion «plombée»
 - A. Taoufik : Le contrat de bail, Imprimerie El Jadida 1991.
 - M. Farkat et B. Zain : Les baux/collection nouvelle sur la législation marocaine.
 - A. Cohen : Le crédit-bail immobilier, Régime Sicomi Masson 1990.
- **Autres documents :**
 - Les rapports des études liés directement ou indirectement à l'objet de la présente étude tel que les rapports des enquêtes sur le niveau des ménages de la Direction de la Statistique

ANNEXE 13 : LISTE DES INSTITUTIONS INTERVIEWEES

- ◆ Fédération Nationale de l'Immobilier - WINVEST Group
- ◆ Association Nationale des Agents Immobiliers du Maroc (ANAIM)
- ◆ Association nationale des conseils juridiques et hommes d'affaires en Immobilier ANACOJ
- ◆ Chambre Nationale du Notariat Moderne (CNNM)
- ◆ Association des Ordres des Avocats du Maroc (AOAM)
- ◆ Chambre Nationale des Huissiers de Justice au Maroc
- ◆ Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (F.M.S.A.R)
- ◆ Compagnie Immobilière et Foncière Marocaine (CIFM)
- ◆ Société de Promotion de l'Habitat Locatif (SOPHAL)
- ◆ Groupe TAJMOUATI
- ◆ Douja Promotion – Groupe ADDOHA
- ◆ Chaâbi LIL ISKANE
- ◆ Groupe AOUAD Promotion Immobilière
- ◆ Association des Lotisseurs et Promoteurs Immobiliers de Casablanca – ALPIC -
- ◆ Association des Lotisseurs et Promoteurs Immobiliers de Rabat Salé Zemmour Zaër – ALPIC-
- ◆ Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM)
- ◆ Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH)
- ◆ Banque Centrale Populaire (BCP)
- ◆ Direction Générale des Impôts et de la Privatisation (Ministère des Finances)
- ◆ Direction des Affaires Civiles (Ministère de la Justice)
- ◆ Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG)
- ◆ Tribunaux et Cours d'Appels : Rabat, Casa, Kénitra, Marrakech, Salé, ...