

Logement social au Maroc, passer par la case bakchich

18/09/2007

La rareté du foncier et par ricochet de l'offre immobilière, l'engouement des Marocains pour ce secteur et donc son attrait spéculatif ces dernières années ont poussé au développement de certaines pratiques commerciales répréhensibles. Deux journalistes de La Vie éco, se faisant passer pour un jeune couple fraîchement marié à la recherche d'un appartement économique, ont fait le tour d'une dizaine de grands promoteurs et de projets, essentiellement à Casablanca, Témara, Salé et Kénitra.

Première escale : Casablanca, au quartier Sidi Maârouf. En plus du grand projet d'Addoha, commercialisé il y a plusieurs années, d'autres promoteurs ont jeté leur dévolu sur cette partie de la capitale économique qui, il y a quelques années encore, n'attirait pas grand monde. Le premier projet visité est l'œuvre d'un promoteur qui compte parmi les dix plus grands spécialistes du logement social du pays. A ce titre, il a conclu plusieurs conventions avec l'Etat en vue de bénéficier des avantages fiscaux prévus par la loi et de la mobilisation du foncier public. La commercialisation de la seconde tranche de ce complexe d'immeubles et de lotissement a commencé il y a quelques mois. Il ne reste plus aucun logement à vendre, s'empresse de nous informer le commercial présent au bureau des ventes. Mais il se rattrapera vite en nous proposant de visiter un autre projet du même promoteur, mais à Aïn Sebaâ cette fois-ci. Questionné sur le prix de vente des logements de Sidi Maârouf, il annonce une fourchette de 230 000 à 240 000 DH. En totalité déclarée au fisc ? «Non, bien évidemment. Ne sont déclarés que 200 000 DH», rétorque-t-il avec incrédulité comme si, avec notre question naïve, nous avons mis en doute une évidence connue de tous.

Il ne faut pas oublier que le financement des banques ne dépasse pas le montant déclaré à l'enregistrement de l'acte d'achat. Le montant payé au noir doit être entièrement supporté par l'acquéreur.

360 000 DH pour un logement social à Casablanca

A Sidi Maârouf, seul ce projet était en vente ces derniers mois. Aux alentours, des terrains vides et plusieurs projets qui sont toujours en phase d'étude. La rareté du foncier, sa cherté, ainsi que le flou urbanistique dû à des plans d'aménagement et de zoning caduques compliquent la situation.

C'est à Aïn Sebaâ que se construit le plus grand nombre de complexes sociaux à Casablanca. Et c'est là que les commerciaux de grandes entreprises immobilières se disputent les clients à coup de surenchère. Il est vrai que chez le même promoteur immobilier de Sidi Maârouf, le commercial ne nous a demandé que 200 000 DH. Mais il aurait fallu attendre le début de l'année 2009 pour avoir un logement. Or, «d'ici-là, le prix augmentera certainement», nous prévient-il. La tranche actuellement en phase de finition a été entièrement vendue il y a une année déjà. Pour ce qui va se construire à l'avenir, le client a intérêt à réserver son logement dès cet automne. En quelques semaines, il n'en restera plus rien. Le complexe immobilier est mitoyen d'un bidonville. Un inconvénient ? Pas du tout. Il s'agit plutôt d'un avantage que les commerciaux de cette entreprise ne manquent pas de mettre en avant, surtout face à un acheteur potentiel. «Ces baraques et leurs habitants déménageront dans les jours qui viennent. Le terrain sera alors aménagé et la construction commencera juste après», nous explique ce jeune commercial.

Quelques centaines de mètres plus loin, dans un projet en construction aux abords du périphérique de Casablanca, le commercial, dont l'attitude est d'ailleurs aux antipodes de ce qu'elle devrait être chez un bon vendeur, répond le plus sèchement du monde que les logements disponibles sont vendus entre 300 000 DH et 360 000 DH, avec une partie au noir qui va de 100 000 DH à 160 000 DH pour un 62 m² dont la construction est subventionnée par l'Etat ! Et même quand le client est prêt à déboursier cette somme pour un prix total quasiment doublé, il doit passer par un filtre que beaucoup ne soupçonnent même pas, à savoir les

commerciaux eux-mêmes.

4 000 DH de «commission» aux commerciaux pour réserver un appartement... sur plan !

En effet, pour pouvoir réserver son logement, il faut s'acquitter d'une commission conséquente, un bakchich, qui va de 3 500 DH à 5 000 DH dans la plupart des cas. Les commerciaux d'un groupe, qui se dit pourtant leader dans ce segment, touchent 4 000 DH. Une sorte de prix fixe qui ne peut être négocié.

Et ce phénomène sévit partout au Maroc. Acheter un logement social est devenu un privilège, non seulement en raison de la hausse vertigineuse des prix, mais surtout à cause des pratiques non transparentes en vigueur.

A Tanger, cette jeune employée communale n'a pu accéder à un logement social en face de Marjane, sur la route de Rabat, non loin de la commune de Gueznaya, qu'après avoir payé 4 000 DH à l'un des commerciaux en charge du projet. Il lui a fallu par la suite payer

30 000 DH au noir, en plus des 200 000 DH officiellement déclarés. Le logement ne lui sera livré qu'à l'été 2008. Des pratiques confirmées sur le terrain par notre faux couple de journalistes. Après Casablanca, c'est vers Tamesna que la plupart des promoteurs contactés les ont dirigés. Cette nouvelle ville érigée aux abords de Rabat prend des allures d'eldorado aussi bien pour les professionnels de l'habitat, les clients que les spéculateurs.

Addoha, General Contractors, groupe Jamaï, l'Espagnol Marinador, Chaâbi Liliskane... La plupart de ces promoteurs commencent à commercialiser leurs produits à la fin du mois courant. Et les projets qui sont quasiment prêts n'échappent pas aux règles de commercialisation décrites, surtout que Tamesna est située à quelques kilomètres d'une capitale administrative saturée. Après une demi-journée passée d'un bureau de vente à l'autre, le couple est bredouille. Impossible de mettre la main sur le moindre appartement.

Mêmes pratiques chez les opérateurs publics

Mais ce n'est pas uniquement auprès d'opérateurs privés que ces pratiques sont monnaie courante et même auprès des opérateurs publics le client n'y échappe pas. Acheter une maison, un lot de terrain ou un appartement auprès d'un des sept ex-Erac (devenus des filiales régionales d'Al Omrane depuis quelques semaines, en préparation de la fusion totale des opérateurs publics de l'habitat) relève parfois, pour ne pas dire souvent, de l'impossible.

Un journaliste de La Vie éco a vérifié ces informations sur le terrain, en se faisant passer pour un MRE en quête de logement.

Le contact a d'abord été pris avec les commerciaux d'Al Omrane à travers un numéro économique mis à la disposition du public. L'opérateur au bout du fil, fort courtois du reste, note les coordonnées de chaque client potentiel et le dirige vers la direction régionale d'Al Omrane sise dans la ville choisie par le client. Et dans chacune des villes choisies par La Vie éco, Salé et Kénitra, le commercial contacté commence par une explication des procédures à suivre (nous étions intéressés par un produit Dar Lakbira). Dans ces deux villes, on nous a expliqué que la partie réservée aux particuliers était entièrement attribuée et qu'il ne restait plus que les lots réservés aux très petites entreprises et aux PME. Mais une petite virée sur place nous a permis de comprendre que cette «difficulté» n'en était pas vraiment une puisque, moyennant 5 000 DH, le problème pouvait être très vite réglé. Celui qui nous a demandé cette somme est un intermédiaire qui, de l'avis de plusieurs promoteurs de Kénitra, a ses entrées à la direction régionale d'Al Omrane. Dans un lotissement mitoyen, toujours dans la même ville, il était possible d'acquérir des lots de terrain, toujours dans le cadre de Dar Lakbira, et de les revendre quelques mois plus tard. Bénéfice net en une seule opération : jusqu'à 150 000 DH.

Et au fur et à mesure que les questions se posent, les langues se délient : des lots de plusieurs villas économiques accordées à des bénéficiaires de la même famille, plusieurs lots aménagés accordés au même promoteur qui les exploite à des fins spéculatives... C'est que ces logements et lotissements, parce qu'il s'agit de produits d'entreprises publiques, donc proposés à des prix très intéressants, sont très prisés. Un système de listes d'attente et de demandes déposées au préalable est généralement mis en place, avec pour règle de base : le premier venu sera le premier servi. A Tamansort par exemple, l'Erac Tensift avait reçu 120 000 demandes pour les 56 000 logements prévus. A Témara, un lotissement de près de 500 lots a fait l'objet de 10 000 demandes, alors que, pour les quelque 800 villas économiques d'Al Omrane à Tamesna, il y a eu 27 000 postulants.

«Il s'agit d'une mafia», déclare ce promoteur qui ne mâche pas ses mots. Un autre promoteur immobilier, casablancais cette fois-ci, parle de dérives spéculatives. Un peu partout au Maroc, des terrains, pourtant ni viabilisés ni aménagés, sont achetés à 250 DH/m² pour être cédés à plus de 1 000 DH/m² à des promoteurs immobiliers.

Du côté du ministère de tutelle, on met en avant les différentes dispositions qui ont été prises pour mettre fin à ces pratiques : de nouvelles procédures commerciales transparentes, des commissions qui se réunissent régulièrement, des appels à manifestation d'intérêt pour la plupart des grands produits ainsi qu'un atlas des produits des Erac et d'Al Omrane dans les différentes régions du Maroc. Mais, apparemment, les vieilles habitudes ont la peau dure. Devenu un secteur d'activité économique très lucratif, l'immobilier attire de plus en plus de chasseurs de profits faciles.

Fadoua Ghannam
Source: La Vie Eco

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1351>