

L'immobilier marocain atteint des prix de folie

13/05/2008

À Casablanca, les appartements les plus chers sont situés du côté du célèbre Triangle d'or, c'est-à-dire entre les boulevards Zerktouni, Massira Khadra et Anfa, jusqu'au vélodrome. Autour des boutiques Dior et Cartier et près du café Chez Paul, les prix flambent. « Des appartements ont été cédés, sur plan, à 30 000 DH le m² », annonce sans s'émouvoir Hamza Bensaïd, conseiller commercial chez Century 21.

Même son de cloche chez Laforêt Immobilier. « Ce segment de marché est en pleine santé », confirme Dounia Boukhari, directrice d'agence. « Evidemment, les surfaces sont moins grandes. Par exemple, près de la boutique Dior, les studios sont vendus autour de 1,8 million DH, mais ne comptent pas plus de 50 m² », raconte-t-elle.

Richissimes Marocains, directeurs de grandes sociétés ou spéculateurs: « On trouve de tout parmi les acheteurs ! », soutiennent les agents immobiliers. « Les sociétés achètent aussi souvent pour loger leurs consultants et la crème de leur encadrement », raconte M. Bensaïd.

Ce qui est cependant étrange, c'est que le mètre carré chute ensuite « drastiquement », pour se fixer autour de 22 000 DH, dans les quartiers Gauthier et Racine. Aucune offre entre les deux. « Dans le Triangle d'or, il n'y a presque plus de foncier.

Le promoteur paie les terrains une fortune, et n'a d'autre choix que de répercuter sur le prix de vente », explique Mme Boukhari. Mais attention, dans la foulée du boum, quelques propriétaires demandent le gros prix, pour des appartements « tape-à-l'oeil ». « Evidemment, même si on est en plein Gauthier, on ne peut pas payer 22 000 DH pour de la parqueterie de mauvaise qualité », déplore une source.

Marbre, Tadelakt et bois massif

A Marrakech, c'est tout près du Café de la Poste que le mètre carré a atteint son pic: 35 000 DH ! Le secteur de Daoudiate, situé en plein centre, a aussi pris beaucoup de valeur depuis les derniers mois. On y achète aujourd'hui le m² autour de 26 000 ou 27 000 DH. « Et curieusement, la demande dépasse l'offre pour cette catégorie d'appartements », affirme M. Bensaïd.

Les professionnels sont cependant partagés sur la classification des produits. A en croire William Simoncelli, de Carré Immobilier, le « très haut standing » n'existe pas. « Il faut arrêter de multiplier les superlatifs. Il y a le haut standing, et le luxe », soutient-il. Il faut dire que l'absence de normes précises en matière de catégorisation des constructions n'aide pas à définir ce genre d'appartement.

Ils sont quand même d'accord sur le fait que l'emplacement est l'élément le plus important. « A Casablanca, on peut difficilement parler de luxe à l'extérieur du Triangle d'Or, des quartiers Racine, Gauthier ou Anfa », indique M. Simoncelli. Dans cette zone, il faut savoir que la fièvre a même atteint les appartements de seconde main qui dépassent largement la barre des 20 000 DH le m².

A Rabat, c'est Hay Riad qui remporte la palme du quartier le plus cher. Des programmes neufs ont fait grimper le prix du m² à 24 000 DH. « Mais ce n'est pas comme à Casablanca ou Marrakech car le foncier n'a pas pris les mêmes proportions. De plus, les nombreux cadres, diplomates et dignitaires choisissent le plus souvent de s'installer dans des villas, un peu en retrait du centre-ville », indique Dounia Boukhari, de Laforêt Immobilier Maroc.

On signalera d'ailleurs que tout récemment les appartements de la première tranche du programme d'Addoha sur le terrain de l'ancien zoo, vendus entre 15 000 et 17 000 DH le mètre carré, se sont vendus en quelques semaines. La deuxième tranche, elle, sera vraisemblablement commercialisée à plus, 20 000 à 25 000 DH le mètre, sans oublier les terrains pour villas du même promoteur, vendus à 8 000 DH le mètre carré.

Des marges très confortables de 25 à 30%

Mais mis à part l'emplacement, c'est la qualité architecturale qui ferait varier les prix. «La disposition des pièces est fondamentale, on ne doit pas retrouver de W.C. près de l'entrée, à titre d'exemple!», illustre le directeur de Carré Immobilier. La division des pièces, la qualité de la ventilation et de l'éclairage naturel sont aussi pris en considération.

Attention, on ne parle pas ici de superficies énormes, mais surtout de qualité. «La finition fait toute la différence, elle est grandement améliorée, que ce soit au niveau des matériaux que de la pose», explique Mme Boukhari. Revêtement de sol en marbre jusque dans les salles de bain, tadelakt sur tous les murs, boiseries de cèdre, revêtement en bois massif d'Iroko: il y a de quoi rapidement faire grimper la facture.

Toutefois, le très haut standing ou le haut standing de luxe, peu importe comment nous l'appelons, n'échappe pas à la fameuse pratique du «noir». Au contraire, selon de nombreux agents immobiliers, l'acheteur doit déboursier autour de 35 à 40% du prix de vente sans le déclarer. «Evidemment, quand on achète un appartement à des millions de DH et qu'il faut verser 40% du prix non déclaré, c'est qu'on est très riche», conclut Hamza Bensaïd, qui insiste sur le fait que pour cette catégorie, et malgré toute cette flambée, la demande dépasse l'offre.

Mais ce n'est là finalement qu'une niche. Car même s'il fait de plus en plus d'adeptes parmi les promoteurs, le haut standing de luxe ne représenterait, selon Youssef Ibn Mansour, vice-président de la Fédération nationale des promoteurs immobiliers (FNPI), qu'entre 5 à 10% de l'offre résidentielle collective, à travers le pays. Il prévient toutefois qu'il faut rester vigilant dans la catégorisation des appartements : «Un travail conjoint entre le ministère de l'habitat et de l'urbanisme et la Fédération est toujours en cours de réalisation, afin de déterminer les normes pour catégoriser les produits immobiliers».

Chose certaine, les marges dégagées sur les logements luxueux sont drôlement plus séduisantes : elle varieraient entre 25 et 30%, selon M. Ibn Mansour. «Au plus fort de sa forme, la construction de logement économique pouvait, il y a quelques années, permettre au promoteur de dégager une marge bénéficiaire d'environ 20%, mais aujourd'hui, elle a complètement fondue, à tout le moins à Casablanca», explique-t-il. «Nous avons des clients promoteurs qui cherchent des terrains dans des quartiers très précis, et qui refusent carrément de s'en éloigner», témoigne une source.

Certains achèteraient même sans avoir le moindre projet de valorisation en tête. Selon cette même source, ils seraient également très nombreux à construire sans vendre, pour laisser aux prix le temps d'augmenter encore. «Pour cette catégorie, aucun signe d'essoufflement n'est apparu à ce jour», assure la directrice de Laforêt. «Je ne crois pas que les prix descendront. Pas dans ces quartiers», dit-elle .

Marie-Hélène Giguère
Source: La Vie Eco