

# LA de WAFA IMMOBILIER LETTRE



**Dossier habitat social**  
**Addoha, un leader**  
**bien établi [p6]**

**Najm Immobilier à**  
**Rabat [p6]**

**Région**  
**Wafa Immobilier à**  
**Rabat [p10]**

**Partenaires**  
**Wafa Immobilier**  
**et les promoteurs**  
**casablancais [p12]**



Wafa Immobilier



**De nouvelles**  
**agences Wafa**  
**Immobilier [p12]**

**Dossier [p4]**  
**L'habitat social a trouvé**  
**son financement**

## La caravane du Fogarim

Les Spécialistes accompagnent l'initiative visant à permettre à une large catégorie de Marocains, jusqu'ici délaissés par les banques, d'obtenir un crédit pour se loger décemment. Wafa Immobilier était ainsi présente aux rendez-vous Fogarim de Casablanca, Marrakech, Fès et Rabat et déploiera également son dispositif lors des éditions de Mohammédia et Meknès courant décembre 2006. Les candidats au Fogarim peuvent remplir leurs dossiers de demandes sur place, aux stands Wafa Immobilier.



Le Président du directoire, Nour Eddine Charkani, au Salon Fogarim de Casablanca.

## «Miftah'Prim », crédit et épargne retraite!

Un crédit immobilier combiné avec un plan d'épargne retraite, c'est le nouveau crédit Miftah'Prim lancé par le groupe Attijariwafa bank pour les professionnels et des salariés du public et du privé, souhaitant acheter ou construire un logement et disposant de revenus importants.

Le principe est simple : l'acquéreur de logement, une fois le contrat signé et le crédit accordé, paie chaque mois les intérêts de son emprunt immobilier. En plus, il s'acquitte d'une cotisation retraite qui est fonction du montant emprunté, du taux garanti réglementaire et de la durée. Les cotisations retraite versées s'accumulent dans un fonds, qui servira à financer le remboursement de l'emprunt, ce remboursement intervenant à la dernière échéance, en toute fin de contrat.

L'acquéreur bénéficie à la fois des avantages fiscaux liés à la retraite (grâce au contrat d'assurance) et au crédit immobilier : les intérêts liés au prêt immobilier sont déductibles fiscalement (à hauteur de 10 % du revenu net imposable), idem pour les versements effectués au titre du plan épargne retraite sans compter un coût global de crédit inférieur à un crédit immobilier classique.

## Hausse des crédits octroyés au 1er semestre 2006

Le montant des crédits destinés à la promotion immobilière octroyés par les banques pour le premier semestre 2006 est de 4,9 milliards de dirhams. Ce qui représente une hausse de 72,5 % par rapport à la même période de l'année dernière. Quant aux crédits immobiliers octroyés aux particuliers, ils sont en hausse de 23 % à 58 milliards de dirhams.

# [25 ans]

**c'est la durée maximale de remboursement du crédit Miftah'Prim, qui associe un plan d'épargne retraite et un crédit immobilier à taux préférentiel pour les cadres supérieurs et les professionnels assujettis à l'IGR.**

Revue trimestrielle de Wafa Immobilier - n° 26 - novembre 2006

Directeur de la publication : Nour Eddine Charkani - Conception et rédaction : Média5

éditorial



## L'habitat social, nouvel eldorado ?

Lorsque l'on voit les chantiers ouverts dans l'habitat social, ou encore le succès récent du Fogarim, on constate à quel point le logement social a aujourd'hui le vent en poupe. Dans un pays où cette offre répond à l'écrasante majorité des besoins, on peine à croire que ce marché n'existait pratiquement pas voici dix ans. L'essentiel des logements de ce standing se faisait en autoconstruction, avec une contribution des organismes d'État qui restait insuffisante au point que feu S.M. Hassan II avait ouvert le secteur au privé avec le programme des 200000 logements. Le financement s'est lui-même libéré du monopole public, et notre institution s'est fortement engagée dans le segment du logement social, en signant des conventions avec de grandes entreprises ou de grandes administrations, ou en associant son expertise à celles de grands groupes de promotion immobilière qui ont émergé sur ce marché à conquérir. Le logement social est aujourd'hui une de nos priorités, et nous pensons que la plateforme de traitement des dossiers de crédit que nous avons mise sur pied est très adaptée à ce marché. Cette expertise, cette célérité, nous l'offrons à nos partenaires et nos clients, pour qu'ensemble, nous allions encore plus loin.

**Nour Eddine Charkani**  
Président du directoire de Wafa Immobilier.

## L'immobilier a une nouvelle fédération

Les représentants des diverses associations de promotion immobilière (ALPIC, APRIM, ALPIF...), qui s'étaient déjà réunis en juin dernier lors de la Journée de la Promotion Immobilière organisée par Wafa Immobilier au Royal Mansour de Casablanca, ont décidé, le 18 novembre courant, la création de la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers. Cette fédération, dont l'assemblée constitutive a désigné Miloud Chaabi en tant que président, compte regrouper l'ensemble des associations régionales sous les auspices de la CGEM. Anas Sefrioui, Ahmed Jamai, Driss Nokta, Jaouad Bennani Ziatni et Youssef Ibnmansour en sont les vice-présidents. Le secrétariat général est assuré par Saïd Sekkat.

## Les terrains à valoriser soi-même d'Al Omrane

Le groupe public Al Omrane a lancé en juillet un nouveau produit immobilier, « Dar Lakkira », destiné à lutter contre la spéculation immobilière, en présence du ministre Toufik Hjira. La première phase de ce projet, qui consiste à mettre à disposition des îlots de terrain, vise à créer plusieurs milliers de maisons dans 31 villes du royaume. Ces logements sont destinés à un public hétéroclite, petits promoteurs, familles, associations d'œuvres sociales, etc. à condition que chacun s'engage à valoriser les îlots suivant un cahier des charges préétabli. Al Omrane avait également lancé un appel d'offres pour les travaux de construction en lot unique du centre commercial et de services dans la ville de Tamesna.

## Les grandes enseignes immobilières au Maroc

Le cabinet Lazrak s'est associé à l'américain Jones Lang Lasalle, le premier opérateur mondial des services et du conseil immobilier. D'un autre côté, Engel&Völkers, Laforêt Immobilier mais aussi Century21, Guy Hoquet Immobilier et Vernet Immobilier, franchise de Laurent Vernet se sont installés au Royaume.

### [30 000]

maisons devraient être créées autour du projet «Dar Lakkira », lancé par Al Omrane, et qui consiste pour un public large à valoriser des îlots de terrain mis à disposition par Al Omrane.

## Addoha vedette de la bourse de Casablanca

Cotée à la Bourse des valeurs de Casablanca depuis le 7 juillet dernier, l'entreprise Addoha a, depuis, vu son cours grimper de façon importante. De 585 Dh à l'introduction, le titre a plus que quintuplé de valeur, faisant du titre Addoha la vedette de la bourse.

## Akrach, ville nouvelle

Près de 40 000 logements, voilà ce que le plateau d'Akrach (à quelques kilomètres du centre ville et surplombant la vallée du Bouregreg) à Rabat devrait accueillir. C'est l'Agence Urbaine de Rabat-Salé, la Wilaya de la région de Rabat et le Conseil Communal qui présentent ce projet pour lequel des consultations sont menées actuellement, et qui sera réalisé sur un terrain privé. Un plan de réaménagement comprenant la création de routes concerne ce projet, qui verra la construction d'immeubles R+5, R+7 et R+10, en plus de villas sur plus de 1 100 hectares.

## Le SIB s'est tenu du 22 au 26 novembre

L'Office des Foires et Expositions de Casablanca abritait, du 22 au 26 novembre courant, la Xle édition du Salon International du Bâtiment. Les professionnels du secteur BTP, le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme et des sociétés étrangères ont participé à cette édition placée sous le thème du « partenariat dans l'immobilier » entre les professionnels du privé et du secteur public. L'Espagne était à l'honneur à ce salon pour lequel plus de 300 exposants nationaux et internationaux étaient attendus.

### [38 600]

c'est le nombre de logements prévu par l'Agence urbaine de Rabat-Salé dans le projet de ville nouvelle d'Akrach à Rabat.

## Ynna Holding investit à Tanger

Le groupe Ynna Holding réalisera le projet immobilier Fadlallah, réparti en 32 immeubles. Le complexe Fadlallah comprendra des jardins, parkings et petits commerces, pour un coût total évalué à 350 millions de dirhams.

# L'Habitat Social a trouvé son Le marché est en pleine expansion



Wafa Immobilier a résolument intégré le segment du logement social dans sa politique d'attribution de financements aux promoteurs.

**D**epuis 2006, Wafa Immobilier affiche clairement une de ses nouvelles priorités : l'habitat social. Très actif sur le prêt aux particuliers, les spécialistes du crédit immobilier n'avait jusqu'alors pas réellement investi ce créneau jugé aujourd'hui très porteur. Si celle qui s'appelait alors Wafabank avait obtenu l'agrément pour le financement du logement bon marché, elle n'en avait pas fait usage. Depuis, plusieurs changements ont motivé la décision du groupe Attijariwafa Bank de faire de l'habitat social une priorité.

**L'habitat social a longtemps été une affaire publique, comme pour ce village de relogement de pêcheurs, entre Tarfaya et Boujdour. Aujourd'hui, le privé a largement pris le relais, pour des programmes souvent ambitieux.**

D'abord, le cadre réglementaire a changé, pour devenir aujourd'hui plus attractif. La première phase de la politique de promotion du logement social, initiée par feu le Roi Hassan II, avait vu naître le programme des 200 000 logements. Et la suppression de l'agrément des promoteurs par Ministère des Finances (MEF) fin 2003 a été un accélérateur. Les acquéreurs ont, eux, reçu du MEF une ristourne de taux. On estime à plus de 90 000 le nombre de logements qui avaient ainsi été agréés.

## **De bien meilleures conditions pour les prêts**

Aujourd'hui, l'appui des pouvoirs publics se fait au niveau du financement, avec la refonte des deux fonds de garantie : le Fogarim et le Fogalef. « Les nouvelles conditions d'octroi des prêts du Fogarim permet-

# financement

tent le décollage du financement de l'habitat social, assure Mohamed Tazi, directeur des Conventions à Wafa Immobilier. Avant, il était difficile de financer des logements. En fixant la mensualité de base à 1 000 dirhams, nous étions soumis à un plafond implicite de 70 000 dirhams par prêt ».

Depuis, l'État a revu les conditions à la hausse: le coût global d'acquisition du bien immobilier a été porté à 200 000 dirhams, frais annexes compris et la mensualité à 1 500 dirhams. L'État se porte garant jusqu'à 70 % du montant prêté pour l'acquisition. De même, pour justifier le revenu minimum demandé, une simple déclaration sur l'honneur suffit.

## Tout comme le Fogarim, le Fogalef a été réformé

Le même type d'aménagements a prévalu pour le Fogalef, le fonds de garantie des fonctionnaires adhérents à la Fondation Mohammed VI (Éducation Nationale, Enseignement Supérieur, Formation des Cadres et Recherche Scientifique). Ces fonctionnaires bénéficient ainsi soit d'une aide directe non remboursable de 20 000 dirhams, soit de crédits subventionnés de 200 000 Dhs à taux fixe de 4,5% et la possibilité d'un crédit complémentaire de 300 000 dirhams à 6,5 %, dans la limite de 20 ans, soit enfin d'un plan épargne logement, auquel la Fondation contribue à hauteur de 100 Dhs par mois sur 5 ans maximum. Et pour les petits crédits Fogalef (80 000 Dhs maximum), à condition d'avoir moins de 65 ans, c'est une ristourne de quatre points de taux d'intérêt, soit un taux de 2,5% !

## En plein boom de l'habitat bon marché

Ces nouvelles conditions (Fogarim et Fogalef) permettent aux personnes à revenus irréguliers ou précaires d'accéder au crédit logement dont ils étaient exclus, et aux fonctionnaires de mieux financer leurs logements. Du coup, le marché de l'habitat bon marché est en plein boom, les banques multiplient les offres de financement, et de grands groupes immobiliers se sont constitués. Wafa Immobilier s'est rapproché d'eux en signant des conventions avec, par exemple, le groupe Addoha, Chaabi lil Iskane, le groupe Jamaï.

## [1934]

**c'est le nombre de crédits Fogarim octroyés par Wafa Immobilier depuis janvier 2006 et agréés par la Caisse centrale de gestion (CCG), au 22 novembre 2006.**

**Les efforts conjugués du secteur public et des opérateurs privés en faveur du relogement des populations défavorisées doivent permettre de lutter contre l'habitat insalubre le plus souvent réalisé en auto-construction.**



Des agences ont été ouvertes à l'intérieur même des espaces commerciaux de ces promoteurs, où tout le processus d'acquisition est réalisé sur place, selon le concept du guichet unique. « Les promoteurs font leur première sélection des dossiers avant de nous les transmettre pour analyse », explique Mohamed Tazi.

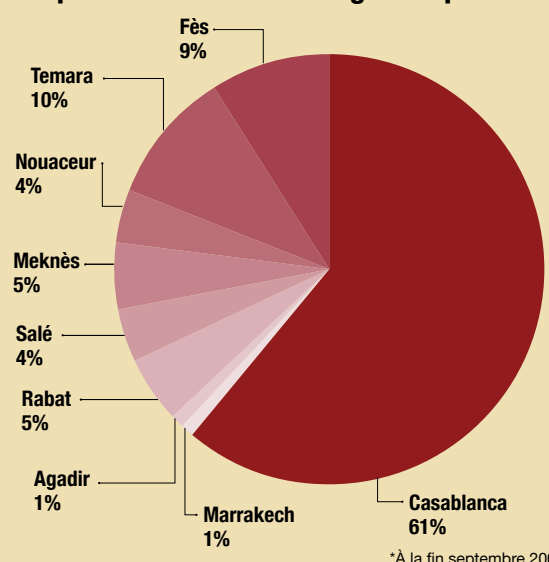
## Wafa Immobilier se déploie à l'intérieur du pays

À Casablanca, Rabat, Marrakech, Essaouira ou Oujda, Wafa Immobilier a multiplié les ouvertures d'agences dédiées chez les promoteurs partenaires. Si l'habitat bon marché s'est considérablement développé ces toutes dernières années dans ces grandes villes, les projets font encore défaut dans les villes moyennes où le potentiel n'est pas moins important. « L'ambition de Wafa Immobilier, c'est d'y être présent rapidement », explique Mohamed Tazi. Le déploiement du réseau est en marche.

## Casablanca pèse encore beaucoup dans la promotion

**Les crédits Fogarim sont un bon indicateur indirect de la promotion en habitat social. Ils permettent de constater que l'axe Casablanca-Rabat pèse pour 84% dans le total de leur attribution.**

Répartition des crédits Fogarim\* par ville



# Habitat social: Addoha, Un leader bien établi

Le groupe Addoha est l'un des pionniers de l'habitat social au Maroc. Il revendique une position de leader du secteur.



Les lotissements Al Firdaous, que le groupe Addoha a réalisés à El Oulfa, Casablanca.

Avec plus de 100 000 logements réalisés ou en cours de réalisation depuis le démarrage du programme national des 200 000 logements, le groupe revendique une position de leader du secteur que conforte son introduction en bourse il y a six mois. Pour en arriver là, Addoha s'est donné les moyens de sa réussite, notamment en créant un guichet unique (une idée qui fait florès) « Avec sur place 4 banques, 4 notaires, 3 représentations pour le service de l'enregistrement, de la conservation foncière et la légalisation des signatures et 1 bureau pour l'abonnement eau électricité, on n'achète pas un logement, mais un package à Addoha », assure Abderrazak Waliallah, directeur général adjoint de Douja Promotion Groupe Addoha.

## Se positionner comme pionnier

« Addoha est la première entreprise de promotion immobilière à entrer en bourse au Maroc. Addoha était déjà la première entreprise de promotion immobilière, à l'échelon arabo-africain, à être certifiée ISO 9001 version 2000. Tout cela grâce à notre dynamique de travail, en quête permanente de qualité, et dans une totale transparence », poursuit-il.

Le succès du groupe tient également à son secteur : une telle réussite s'explique aussi parce

## [profil]

**Prénom :** Abderrazak  
**Nom :** Waliallah  
**Âge :** 56 ans  
**Nationalité :** Marocaine  
**Profession :** Directeur Général Adjoint de Douja Promotion Groupe Addoha

**27 ans en banque spécialisée, et une contribution à des séminaires et publications pour la Banque Mondiale et les Ministères sur la problématique du foncier et de l'immobilier, font de Abderrazak Waliallah un spécialiste de son secteur. Juriste de formation et père de 2 enfants, c'est aussi un musicien**

**confirmé, qui joue de plusieurs instruments à vent, à cordes et clavier.**



que le secteur de l'habitat social est particulier. Feu S.M. le Roi Hassan II en premier lieu avait observé un intérêt particulier pour le logement social, ce qui n'a pas manqué de favoriser son essor. Le premier programme national d'habitat social a suivi le discours du Roi Hassan II en 1994. Trois ans plus tard, en 1997, des milliers de logements furent construits. De quoi poser les bases d'une politique efficace de lutte contre le logement insalubre. À cette époque, Addoha est déjà sur la liste des promoteurs qui livrent. En 2006, on compte plus de 300 000 réalisations, soit plus de 1 500 000 personnes logées décemment. Pourtant, le pays souffre encore d'un déficit supérieur au million de logements : il se construit chaque année 100 000 logements, 25 000 de moins que les besoins réels.

## Le logement social, coincé entre prix et qualité ?

L'habitat bon marché (HBM) se caractérise par son prix, la cible ayant des revenus moyens ou faibles. Face à cette contrainte, préserver la qualité aura été le plus grand défi. Toutes les mesures venues améliorer les conditions de construction ont augmenté les charges des promoteurs. Par exemple, le règlement parasismique (RPS), impose des contraintes de constructions selon le risque sismique des zones. Casablanca, par exemple, qui présente un risque sismique moyen, nécessite des constructions respectant des normes précises. « Pourtant, le prix plafond n'a pas bougé depuis 20 ans, stabilisé à 200 000 Dh : équation difficile ! Les promoteurs se sont améliorés et ont réussi à monter en gamme sur le plan des techniques et méthodes, tout en réussissant le pari de baisser leurs charges et de préserver la qualité. En réalité, la qualité a même été améliorée, sous la barre des 200 000 Dh », soutient Abderrazak Waliallah.

## Les relations public - privé

Les promoteurs privés, une grande partie de la profession, ont fait leur effort et montré un certain dynamisme. Pour le management d'Addoha, le secteur public aussi : c'est d'une « étroite collaboration » qu'il est question. C'est d'autant mieux que personne n'oublie l'objectif : loger décemment tous les

Marocains. « Ces dernières années, l'Administration s'est mise au service des investisseurs. Qui s'en plaindra? Il y a de moins en moins de blocages, ceux qui opèrent dans le processus du logement le constatent. Privé, public et administration travaillent mieux ensemble. L'attention Royale pour ce secteur est aussi un puissant atout, tout comme le Gouvernement, très actif également », soutient Abderrazak Waliallah.

### Les relations avec Wafa Immobilier...

Le logement social a besoin de ses promoteurs, mais également de ses organes de financement. Participant au guichet unique, Wafa Immobilier est présente à Addoha, depuis janvier 2006, dans le cadre d'une convention. Pour le DGA d'Addoha, « c'est excellent pour tout le monde car Wafa Immobilier touche tous les produits, ce qui est bon pour le consommateur ». Il estime également que « Wafa Immobilier se taille une part importante du marché (avec Miftah'Prim): un crédit à taux fixe de 6,32 % sur une durée allant jusqu'à 70 ans, assorti d'une assurance-vie qui permet, en cas de décès du contractant, à sa famille de rester dans les locaux puisque l'assurance couvre alors la

# [10 000]

**c'est le nombre de logements ayant fait l'objet d'un contrat de vente définitif, avec remise des clefs par le groupe Addoha en 2005.**



**Les Tangérois pourront bientôt prendre possession des logements qu'Addoha construit dans le Nord.**

totalité du prix restant! De quoi se mettre à l'abri. Sur 25 ans, un ménage paie environ 1 300 Dh par mois. C'est presque la moitié d'un loyer bas minima actuel. Jusqu'à un passé récent, les « pas-de-porte » coûtaient entre 100 000 et 150 000 Dh. Aujourd'hui, les ménages peuvent devenir propriétaires de leur logement à 0 Dh, car certaines banques financent tout l'emprunt (200 000 Dh) ».

### et avec les autres partenaires

L'ULPIM a fédéré les promoteurs immobiliers. D'où des principes de base utiles au secteur (transparence, qualité, écoute client). Sans compter le réel poids dans les politiques de l'État. « Dans notre secteur, tout le monde doit être éveillé et discipliné. Y compris le consommateur, qui doit s'habituer à vivre en copropriété, car à la base ce n'est pas dans notre culture. De ce côté, des problèmes d'esthétique globale, de gestion des ordures ménagères, de respect de l'autre, de nuisances sonores... ) sont encore très perturbatrices. L'État doit faire son effort dans ce sens et sensibiliser le consommateur, pour une meilleure qualité de vie pour tous », conclut Abderrazak Waliallah.

## Addoha: presque une décennie de croissance effrénée

Addoha, qui opère depuis le 1er programme de logement national, avait livré 1 230 appartements en 1997. De l'avis du management, cela a été un succès commercial. Pour mémoire, Addoha est passé de 2 500 logements en 2003 à 10 000 logements en 2005. Aujourd'hui, le groupe est le leader du logement social, un secteur dans lequel il engage l'essentiel de ses forces (le logement social représente 90 % de son activité). Cela ne l'empêche pas pour autant de se déployer sur des lotissements de standing (10 %). Depuis 2006, le groupe Addoha a décidé de poursuivre ses investissements et ses projets à Casablanca et de s'y renforcer, tout en se déployant à l'intérieur du territoire national, vers six destinations: Agadir, Tanger, Marrakech, Fès, Salé et Tamesna.

« Dans certaines villes, les programmes sont lancés ou en cours de lancement. Pour d'autres, les dossiers sont ficelés et n'attendent que l'autorisation de construire pour être dévoilés. Pour l'instant, ils suivent la voie administrative. Dès que nous aurons le feu vert, la plaquette sera dévoilée et la vente pourra commencer sur plan », affirme Abderrazak Waliallah. Il poursuit: « À ce jour, Addoha peut se prévaloir du succès de tous les programmes lancés par le groupe, avance Abderrazak Waliallah. Depuis sa création, Addoha s'est investi sur plus de 100 000 logements. Plus de 50 000 logements sont déjà réalisés, pour 2007 c'est 12 000 à 15 000 logements qui seront livrés. Actuellement, nous avons dans le pipe (en cours) plus de 50 000 logements (terrains acquis et programmes en cours de réalisation).



**Les décisions prises au siège social d'Addoha (Ain Sebaâ) se ressentent désormais sur le marché, à la Bourse des valeurs de Casablanca.**

# Habitat social: Najm Immobilier

## Bien engagé dans le logement économique

Najm Immobilier SA est une jeune entreprise du groupe Bouazzaoui (dans le BTP depuis 30 ans), qui opère dans la promotion immobilière et le logement social depuis 2001

### Pourquoi le logement social est-il si important ?

Ces dernières années, le logement social est devenu un moteur de développement économique et social. Heureusement que l'État a pris ses responsabilités et entamé une vraie politique de lutte contre le logement insalubre, suivie par les opérateurs. Une large frange de la population, bien qu'à revenu faible, mérite un logement décent. La réponse : des logements économiques, mais de qualité.

### Comment une jeune entreprise comme la vôtre réussit-elle dans le logement social ?

En combinant des facteurs essentiels. D'abord, le bon choix des emplacements pour nos projets : toujours à proximité des centre-villes. Ensuite, le respect des normes de qualité et de sécurité. Aussi, le strict respect de nos délais de réalisations et de livraisons. Accompagner enfin nos clients, de leur réservation à la livraison.



## [profil]

Prénom : Abid  
Nom : Bouazzaoui  
Âge : 58 ans  
Profession : Promoteur,  
Président du groupe  
Bouazzaoui  
Nombre d'appartements  
réalisés : plus de 10 000

Ci-dessous : Najm Immobilier  
boucle actuellement un  
chantier à Rabat.

### Quelles sont les réalisations de Najm Immobilier depuis la convention signée avec l'État ?

Notre société s'est engagée avec l'État pour la construction de 2500 logements. Notre premier projet, qui s'est étalé sur 2004-2005 (lancé en août 2004), concernait 700 logements au centre ville de Salé (projet Safa II). Nous l'avons entièrement commercialisé et livré en mars 2006.

### Quels sont vos projets ?

Dans notre programme 2007-2009, nous projetons de construire et de commercialiser plus de 2000 unités de logements, réparties entre la région de Salé et de Témara. Pour rappel, bien avant la signature de la convention avec l'État, Najm Immobilier avait entamé la réalisation d'un ensemble immobilier de standing à Témara (résidence de 160 appartements). Ils seront prêts et livrés en janvier 2007. Et en mars 2007, Najm Immobilier lancera un projet de lotissement à Témara Centre.

### Quels types de logements offrez-vous ?

Najm Immobilier a vocation à opérer dans le logement économique et social ; cette activité principale, nous la menons parfaitement. Nous comptons aussi diversifier nos produits pour répondre aux attentes de nos clients. Dans ce cadre, nous explorons d'autres segments de marché, comme ce fut le cas dans le projet Attawhid à Témara : nous avons réalisé des résidences de standing. Et cela continuera, d'autres projets sont à l'étude, concernant des lotissements, des logements de standing et haut standing et même des villas.

### Quels sont vos liens avec l'agence Wafa Immobilier de Rabat ?

Nos relations avec l'agence Wafa Immobilier de Rabat durent depuis début 2005, peu après le lancement du projet Safa II. Nous nous sommes très vite bien entendus et nous comptons fortifier nos liens dans un avenir proche.





# Les promoteurs et le Spécialiste

## Un rapprochement qui se concrétise

Wafa Immobilier et les promoteurs du Grand Casablanca ont signé une convention exclusive lors de la Journée de la Promotion Immobilière.



**P**our Wafa Immobilier, la Journée de la Promotion Immobilière, l'été dernier au Royal Mansour de Casablanca, était une démarche importante. Le Spécialiste souhaitait que cet événement soit une plateforme d'échanges, de discussions et de contacts tous azimuts. C'est la raison pour laquelle le promoteur avait été placé comme axe central de cette Journée. Il y avait une urgence à affirmer à ces partenaires du Spécialiste la disponibilité de Wafa Immobilier pour les accompagner dans leurs projets, les financer et mettre à leur disposition le potentiel de l'ensemble du réseau du groupe Attijariwafa Bank. En clair, c'est sa bonne volonté et l'expertise de ses équipes que Wafa Immobilier était venue présenter.

### Une volonté ferme de dialoguer

Pour tous les promoteurs réunis, le message était clair : une politique nouvelle pour rompre avec le passé, et ouvrir une nouvelle ère. « Le Président Charkani a affirmé très tôt sa volonté d'améliorer le dialogue avec tous ses partenaires, sans en oublier aucun. Renouer le contact avec tous les promoteurs était primordial, dans la continuité du dialogue que nous entretenons en permanence avec nos partenaires. C'est avec l'ensemble de la profession que nous voulons nous tourner vers l'avenir », explique Mohamed Tazi, directeur des Conventions de Wafa Immobilier. C'est le pari d'une relation gagnant-

**La Journée de la Promotion Immobilière organisée par Wafa Immobilier, au début de l'été dernier.**

**[100%]**

**c'est la part que Wafa Immobilier finance lors d'une acquisition de logement (sans frais de dossier) ou de magasin, dans le cadre de la convention signée avec l'Aprim.**

gagnant. L'Association des Promoteurs Immobiliers du Grand Casablanca a choisi le cadre de cette journée pour signer avec Wafa Immobilier une convention liant tous ses membres au Spécialiste. Ce que Wafa Immobilier a posé sur la table, ce sont des financements adaptés, des actions commerciales ciblées, la simplification des formalités pour les clients des promoteurs, une qualité de service et son expertise. Peu après la signature de cette convention, Wafa Immobilier a encore amélioré, unilatéralement, l'offre préférentielle aux promoteurs.

### Des retombées multiples

D'évidence, cette journée a porté ses fruits, puisque c'est à l'occasion de sa tenue que Miloud Chaabi, président de l'Union Libre des Promoteurs Immobiliers (ULPIM), avait appelé ses confrères de la Fédération Nationale de l'Immobilier (FNI) à œuvrer ensemble aux intérêts communs du secteur. Six mois après la Journée, qui s'est déroulée en présence du Président du directoire, Nour Eddine Charkani, tous les professionnels de l'immobilier (promoteurs et lotisseurs) se sont retrouvés le 18 novembre 2006 et ont décidé de créer la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers (FNPI). « Ce rapprochement est bénéfique pour tous, promoteurs, financiers, clients même, à terme », estime Mohamed Tazi, qui confirme un retour de confiance dans l'ensemble de la profession : « Les retombées sont avant tout qualitatives. La communication avec nos partenaires promoteurs est bien passée, et c'est l'essentiel ».

### Faire vivre les conventions est une nécessité

La direction des Conventions œuvre pour qu'aucune convention ne devienne caduque. « L'offre standard de Wafa Immobilier évolue très vite. Les conventions proposent des services par définition meilleurs que l'offre de base. Ces conventions sont donc appelées à évoluer pour être toujours plus intéressantes. Le rôle de la direction des Conventions est de les faire vivre », conclut Mohamed Tazi, directeur des Conventions de Wafa Immobilier.

# Wafa Immobilier Rabat

## L'immobilier explose dans la capitale

Les prix de l'immobilier ont littéralement flambé dans la région de la capitale.

**J**usqu'à quand la hausse de l'immobilier va-t-elle se poursuivre à Rabat ? Voici quelques années que les prix progressent rapidement au point que, fait historique, ils sont dans certains cas devenus égaux voire supérieurs à ceux de Casablanca. Faute d'indicateurs précis et fiables, les estimations font foi. Pour la plupart des analystes, les prix du foncier augmentent de 10 à 20 % par an depuis quelques années. Au début de l'année 2005, les prix des terrains et des constructions se sont emballés. Pendant deux à trois mois, on a assisté à une course folle des prix. Les acquéreurs, toutes classes confondues, ont accusé le coup : les prix prennent subitement parfois 20 % de plus. « Nos clients se plaignent que ce qui coûtait hier 8500 dirhams le mètre carré est passé sans préavis à 10000 dirhams », rapporte Naoufel Bennani, directeur du groupe Rabat-Gharb à Wafa Immobilier.

Il faut dire que les acquéreurs sont également handicapés par la proportion élevée, non déclarée, demandée en espèces. « Le « noir » atteint parfois 40 % du prix de vente. La règle usuelle veut que cela débute à 20 %, quand la moyenne se situe à 30 %. À 25 %, c'est même considéré comme correct », assure Naoufel Bennani. Devant cette nouvelle donne, les classes les plus aisées, après avoir fait la moue pendant quelques mois, dans un climat de morosité, ont repris leurs acquisitions. C'est ce qui explique que la demande reste forte. Parce que beaucoup de gens refusent d'aller chercher des prix plus bas plus loin et certains sont prêts à payer le prix qu'il faut pour rester en ville.

### Beaucoup de ménages quittent la capitale

Si les catégories à fort pouvoir d'achat ont pu faire face, ce n'est pas le cas des classes moyennes, qui elles n'ont eu de choix que de se déplacer. « Avec ces niveaux de prix, les gens ont compris que l'éloignement était nécessaire pour se loger décemment, à un coût qui ne soit pas prohibitif », explique un



**A Hay Ryad, les chantiers d'immeubles de bureaux et d'habitation se succèdent les uns aux autres.**

client de Wafa Immobilier venu s'enquérir de l'évolution de son dossier de crédit. Les personnes désireuses de se loger dans Rabat, notamment parce qu'elles y ont leur emploi, et qui n'y parviennent pas, privilégient la périphérie et les destinations comme Kénitra, Salé, Témara... en ciblant le centre ville tout près de la gare ferroviaire, car beaucoup de ces candidats au logement sont fonctionnaires. Ils peuvent ainsi se rendre à leur lieu de travail dans des conditions relativement acceptables.

« Kénitra et toute la périphérie sont alors devenues le point de mire. Pour des appartements en R+6 ou R+8, le prix d'achat est aujourd'hui encore divisé par deux en comparaison avec Rabat, à standing et emplacement équivalents », confirme Naoufel Bennani.

**[2,3]**

**millions d'habitants environ vivent dans la région de Rabat Gharb.**

### Rabat contrainte à l'extension

Avec le boom immobilier, Rabat rogne chaque jour un peu plus l'espace qui la sépare de ses villes satellites. Pour Naoufel Bennani : « D'ores et déjà, il n'existe plus de frontière marquée entre Rabat et Salé, l'Oued mis à part. Il est clair, d'autre part, que Kénitra va finir par rejoindre Salé. De l'autre côté,

l'extension se fera vers Témara et Skhirat ».

Le marché va plus vite que le pouvoir d'achat, donc les ménages sont obligés de s'endetter, voire se surendetter: ils n'ont pas vraiment le choix.

Pourtant, en 2006, les acquisitions ont augmenté en masse. La raison? Rabat compte un effectif très important de fonctionnaires, dont beaucoup ont bénéficié du plan de départ volontaire. Grâce à ces ressources inespérées, les ménages ont acquis des logements en finançant l'essentiel. À l'achat, ils avaient juste besoin de quotités de crédits allant de 20 à 50 % du montant du crédit immobilier.

Wafa Immobilier a aussi ressenti ce mouvement au niveau des demandes de remboursement anticipées de crédit.

### L'agence Wafa Immobilier de Rabat...

Ce boom de l'immobilier dans la capitale, Wafa Immobilier l'avait pressenti. En mai 2001, une première agence était ouverte à Rabat, avec un effectif de quatre personnes. Trois chargés de clientèle et un directeur avec un objectif clair: accompagner le développement du crédit acquéreur en offrant des services adaptés à la population rbatie. Cinq ans après, l'agence traite de plus en plus de dossiers (plus de 1 000 par an) sur son point de vente, pour des montants de 300 000 dirhams en moyenne. Vu le climat depuis la mi-2005, Naoufel Bennani est confiant: « Notre visibilité est bonne au moins jusqu'en 2008. De plus, 2006 va se confirmer comme une bonne année pour le groupe ».

### et ses partenaires

Wafa Immobilier à travers son agence de Rabat, a une relation suivie avec les promoteurs de la région qu'elle accompagne dans leurs projets. Des financements? Wafa Immobilier leur en fournit à travers une offre de crédit compétitive (taux, frais de dossiers et facilités). Déjà financés? Qu'à cela ne tienne, Wafa Immobilier leur propose un partenariat, avec l'assurance que l'appui d'un spécialiste du crédit immobilier est un atout considérable dans les relations avec les acheteurs. Wafa Immobilier offre en effet, selon les cas, la priorité à ces acheteurs en terme de traitement de dossiers. Comment? En ouvrant parfois un point de « vente » sur place chez le promoteur. Et ce contact avec les clients permet d'en savoir toujours plus, ce qui est d'un grand secours dans la mission de conseil.

Dans l'absolu, la taille du promoteur n'est pas un critère exclusif. L'entreprise propose à chaque promoteur une offre adaptée. Pour un très gros promoteur présent dans la région de Rabat-Gharb, par

**[41%]**

**des 486 000 ménages de la région de Rabat-Gharb sont locataires.**

**[100]**

**notaires au moins exercent dans la région de Rabat-Gharb.**

exemple, le spécialiste déploie une à deux personnes sur le terrain de façon ponctuelle, et offre aux acquéreurs de monter leurs dossiers de crédit sur place. « Malgré une demande en hausse et une offre insuffisante, synonyme de clients en surnombre, le partenariat est une nécessité. Certains promoteurs comprennent ce besoin par le biais de leurs clients qui s'adressent à Wafa Immobilier ou qui en ont déjà été clients », poursuit Naoufel Bennani.

Outre les promoteurs, les notaires sont des éléments clés qui interviennent avant la vente, mais aussi après. « Ce sont des maillons très importants dans notre secteur, tout aussi importants que les promoteurs. Le partenariat avec les notaires, la compagnie le cultive depuis ses débuts en entretenant des rapports suivis qui ne se sont jamais démentis », conclut Naoufel Bennani.

## Naoufel Bennani, directeur du groupe Rabat-Gharb



Tombé dans la banque par hasard, Naoufel Bennani a égrené les postes dans le secteur bancaire et immobilier, dont notamment responsable crédits promotion immobilière, crédits acquéreurs, contrôle des engagements. Lorsqu'il devient responsable régional chez Wafa Immobilier en mars 2005, les ramifications bancaires d'un dossier de crédit lui ont livré la majeure partie de leurs secrets. Un an après, c'est en tant que directeur de groupe qu'il est amené à coacher les agences et assurer le suivi des dossiers, des statistiques, le reporting, la gestion

de l'ensemble des fichiers promoteurs et de l'activité commerciale. « Sur le terrain, je partage un rôle de commercial avec les directeurs d'agence. Cet aspect de ma mission est à mon sens le plus important. Dans ce cadre, je suis souvent amené à travailler à l'extérieur, aux côtés des promoteurs ». Au cœur du dispositif de Wafa Immobilier à Rabat, il est en première ligne dans la stratégie de création des nouvelles agences de Wafa Immobilier: « C'est une grande charge de travail dont on ne vient à bout qu'avec une équipe solide », lâche-t-il sur le départ... C'est que des clients attendent!

# Agence Wafa Immobilier Anfa

## Une clientèle à haute valeur ajoutée



Comme la plupart des agences du Spécialiste, la façade est frappée des nouvelles couleurs de Wafa Immobilier (à gauche); l'intérieur est spacieux et lumineux (en bas).

Le Spécialiste a ouvert, à Anfa, une agence aux nouvelles couleurs de l'entreprise.



afa Immobilier est toujours plus proche de ses clients. Pour nous, il est important de leur apporter

notre savoir-faire partout où ils sont », avance d'emblée Hicham Bennani, directeur de l'agence Anfa. Cette agence couvre plusieurs zones, qui comptent des quartiers huppés de Casablanca. Ainsi, Anfa, Gauthier, Racine, Longchamp, Ain Diab, mais aussi Bourgogne, Dar Bouazza, la Route d'Azzemour et même Sidi Rahal sont dans son périmètre. Pour offrir l'expertise du Spécialiste, le directeur prospecte, parfait sa connaissance de cette région et réalise l'animation commerciale des projets immobiliers.

### Une offre et un accompagnement sur-mesure

« Nous ciblons une clientèle de particuliers et de promoteurs particulièrement exigeante, qui demande des

## [profil]



**Prénom :** Hicham  
**Nom :** Bennani  
**Âge :** 27 ans  
**Profession :** directeur d'agence

**Collaborateurs :** Kenza Jallal et Imane Malti, conseillères commerciales

**Date d'ouverture de l'agence :** 27 novembre 2006  
**Angle Boulevards d'Anfa et Moulay Youssef, 022 29 39 52.**



services très pointus et particuliers, une assistance et un accompagnement adaptés. Cela met Wafa Immobilier en meilleure position pour les satisfaire. D'habitude, ils se confient à leurs banques pour des services immobiliers. Le Spécialiste va leur offrir son expertise et des produits sur-mesure », poursuit Hicham Bennani, fin connaisseur de son marché (il a fait ses armes à l'agence Zerktoni). Pour lui, la zone regorge de potentiel : « Nous avons beaucoup de prescripteurs établis ici ». L'agence Anfa offre déjà tous les produits qui font le succès de l'entreprise, et prendra en outre la gestion d'une large part de la convention de Wafa Immobilier avec les Forces Armées Royales.