

Il faut reconnaître qu'en matière d'immobilier, le Maroc semble être considéré par beaucoup une terre idéale... Il faut cependant pouvoir séparer le bon grain de l'ivraie, en matière de biens à vendre comme de Conseillers Immobiliers. Ils sont nombreux à s'installer sous la lumineuse enseigne d'« Agence Immobilière » et le pays semble être depuis quelques temps un véritable Eldorado. Attention aux arnaques ! Voilà sans doute pourquoi une des agences les plus en vue sur la place de Marrakech a eu l'excellente idée de proposer une journée de rencontre sur « Le nouveau droit de la vente d'Immeuble en l'Etat Futur d'Achèvement du Maroc ». On ne peut

que saluer toute initiative de ce type, visant à offrir aux investisseurs potentiels un cadre d'information qui leur permette de faire les bons choix... Dans les bonnes conditions.

Nombreux sont malheureusement ceux, mal conseillés et entourés, à avoir vécu de tristes expériences en matière d'achats de bien immobiliers.

Différentes motivations ont poussé Laurence Vernet à organiser une rencontre, symbolisant la volonté d'un cabinet immobilier privé, de faire avancer positivement le cadre dans lequel il évolue. Tout d'abord, cette initiative prouve qu'une PME peut provoquer des réflexions et poser des actes, montrant ainsi que l'immobilier n'est pas seulement un microcosme de géants. Ensuite cette journée de rencontre, initiée par une Française résidant au Maroc, démontre aussi qu'une réelle intégration passe par l'humilité et l'instauration d'une franche relation « win-win », de gagnant à gagnant. Il n'est plus obligatoire de se servir de tout le monde, au seul bénéfice de quelques rares initiés. Il est sans doute nécessaire d'aimer le pays où l'on est

lorsqu'on est une femme évoluant dans un domaine professionnel réputé largement masculin, l'effort et la démarche sont doublement méritoires

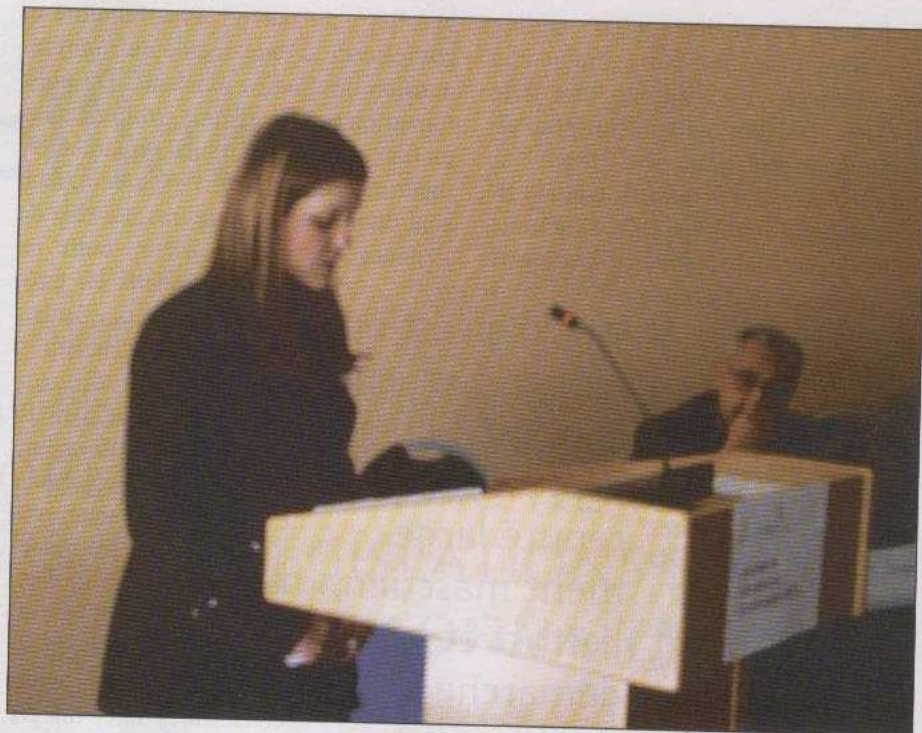
installé, pour œuvrer avec humilité et compétence à une meilleure compréhension des cadres existants. De plus, lorsqu'on est une femme évoluant dans un domaine professionnel réputé largement masculin, l'effort et la démarche sont doublement méritoires. Le rôle de l'agence immobilière est en outre de

réunir au mieux les intérêts de ses deux clients : le vendeur et l'acheteur... Elle doit être efficace dans sa notion de conseil, tout en étant elle-même encadrée par le législateur et les différents intervenants que sont les rédacteurs d'actes, banquiers, conseillers financiers ou architectes. Les agences sérieuses sont aussi conscientes que, malgré tous leurs efforts de structuration, elles souffrent de l'image « samsar »

(sorte de courtier immobilier traditionnel et souvent peu reluisant) alors qu'elles se battent pour acquérir l'image de légitimité qu'elles méritent. Gageons qu'avec des initiatives comme celle-ci, Vernet et ses confrères de haut niveau parviendront à s'imposer comme parties prenantes dans le montage d'opérations immobilières réussies. Le travail de Laurence Vernet a d'ailleurs été remarqué par le Centre Marocain d'Etudes Juridiques et c'est ce qui a donné la dimension scientifique à la journée.

Cette rencontre suit la mouvance positive du contexte national et international, puisqu'au Maroc se développe une réelle structure immobilière. En effet, le pays mise sur une mutation et un nouvel encadrement de l'économie nationale, autour de règles et d'outils, afin de relever le défi d'un développement à long terme. Le Maroc utilise également l'expérience acquise à l'étranger pour combler son déficit de logements, suivant l'exemple de la VEFA qui a permis en France de passer le cap des années 70, en donnant un coup d'accélérateur à l'immobilier tout en améliorant la problématique sociale

de l'accès à la propriété. Aujourd'hui, le pays veut aussi attirer des investisseurs étrangers, tout en les rassurant par rapport à un monde où les tensions sont fortes et les enjeux économiques importants. Le pays se situant au carrefour de l'Afrique et de l'Europe, il devient stratégique et multiplie par ailleurs les collaborations avec l'U.E., devenant donc un terrain fertile et attractif. Il veut sécuriser l'investissement de ceux qui misent sur lui, attirer à la fois les savoir-faire (les promoteurs) et les nouveaux consommateurs (acquéreurs et investisseurs), tout en veillant à développer parallèlement l'emploi local et la consommation nationale. Il ne peut donc risquer de laisser s'instaurer une image négative, en conservant des zones d'ombres dans un domaine aussi important et générateur que l'immobilier.



Sur le plan international, il semble évident que les investisseurs étrangers sont à la recherche de nouveaux produits à proposer à une clientèle de plus en plus exigeante. Ils veulent des marchés porteurs d'envie, bien sûr, mais aussi à fort potentiels de rentabilité et sécurisés. De nombreux pays souffrent d'une lourde fiscalité et là encore le Maroc peut être une réponse dynamique

et attractive, à la fois proche et dépay-sante. Beaucoup pensent aussi que l'orient est une partie de l'avenir de l'occident et tentent donc déjà, chacun à leur niveau, de prendre position avantageusement sur la ligne de départ d'une course immobilière qui promet de s'accélérer rapidement. Il y a fort à parier que si le Maroc décroche l'organisation de la prochaine Coupe de Monde de Football, le pays deviendra

rapidement un des starting blocks de cette compétition d'un nouveau genre. Les privés et investisseurs professionnels ne seront sans doute pas les seuls à arborer un dossard dans cette course, puisque de nombreux Etats semblent aussi miser sur un Maroc inventif, attirant et sécurisé. Le pays semble d'ailleurs se préparer à son nouveau statut de terrain consacré à ce nouveau sport, puisqu'il met en place une réelle politique volontariste en ce domaine et cherche désormais à actionner habilement le levier économique important que représente l'immobilier. Il est donc primordial que tous les acteurs de cette profession, marocains ou étrangers résidants au Maroc, s'attèlent à faire de ce secteur novateur une sorte de nouveau lien entre les peuples, tout en maintenant le respect d'un autre lien : celui de l'offre et de la demande. Chacun doit soutenir, à son niveau, tous les efforts qui seront entrepris en ce sens dans un avenir proche, pour qu'un domaine trop souvent réputé « privilégié » devienne un des secteurs porteurs, d'emplois, d'investissement et de développement social. Au plus l'accès à la propriété perdra cette image d'impossibilité, au plus tous les intervenants deviendront rassurants et les candidats... Rassurés !

