

A. Lazrak immobilier

RESEARCH

SNAPSHOT BUREAUX A CASABLANCA

FÉVRIER 2016



SNAPSHOT
BUREAUX
A CASABLANCA

CONTACT

A.Lazrak immobilier

Zénith Millénium, Immeuble 2 Sidi Maârouf
Casablanca

Tél.: +212 (0) 522 879 400

Fax: +212 (0) 522 879 480

E-mail : contact@lazrak.ma

www.lazrak.ma

Les informations, projections et estimations fournies dans ce rapport ont été puisées dans nos meilleures sources. Toutefois, nous ne pouvons nous engager sur leur exactitude. Il est de la responsabilité des utilisateurs de notre rapport de procéder à la vérification de ces éléments. Tous nos avis doivent être considérés à titre d'exemples et ne représentent en aucun cas la performance future du marché. Cette information est destinée uniquement aux clients A.LAZRAK IMMOBILIER. La production de tout ou partie de ce document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.

COPYRIGHT
A.Lazrak immobilier
2016

SOMMAIRE

| | |
|-------------------------------------|-------------|
| Contexte économique | P.03 |
| Marché des utilisateurs 2015 | P.04 |
| Marché de l'investissement | P.07 |
| L'obsolescence | P.08 |
| Perspectives | P.09 |
| Glossaire | P.13 |



1 LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE 2015

| INDICATEURS ÉCONOMIQUES | 2014 | 2015 | EVOLUTION PAR RAPPORT À 2014 |
|--------------------------------|------|-------|------------------------------|
| Croissance du PIB | 2.5% | 3.7% | ➔ (+120 pbs) |
| Croissance du PIB non agricole | 3.4% | 3.9% | ➔ (+50 pbs) |
| Taux de chômage | 9.6% | 10.1% | ➔ (+50 pbs) |
| Inflation | 1.1% | 1.7% | ➔ (+60 pbs) |

Source : HCP

Dans un contexte économique international et géopolitique fluctuant, le Maroc a fait preuve de résilience en 2015.

Le Maroc affiche une croissance de son PIB à 3.7% en 2015 soutenue fortement par une bonne année agricole.

Malgré une économie non agricole en croissance modérée, le Maroc se positionne comme un Hub Africain et mise sur des opportunités de croissances dans des secteurs porteurs : Bancassurances, engrais phosphatés, agroalimentaires, équipements électriques, automobiles, industrie pharmaceutique, offshoring...

Concernant le PIB non agricole, parmi les facteurs ayant contribué à sa performance on compte :

- Une détente des prix des matières premières à l'international et un allègement de la balance commerciale.
- La politique de décompensation des produits énergétiques ayant permis à l'Etat de réinjecter de la liquidité dans l'économie.

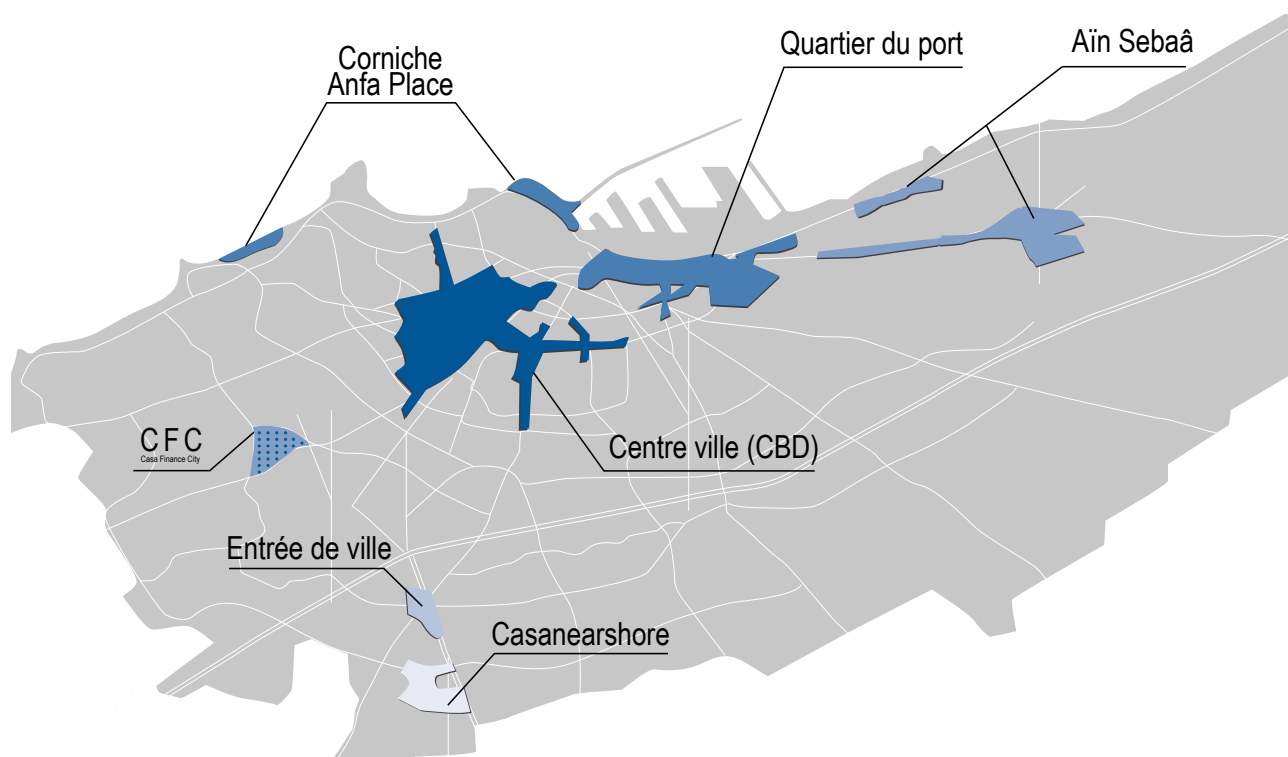
- Un accroissement des investissements directs étrangers et la préservation du stock en devises.

L'immobilier d'entreprise à Casablanca, après une décennie de structuration, est entré dans une phase de maturité. Au niveau performances, 2015 a enregistré, des volumes de transactions modérés aussi bien en vente qu'en location.

Cependant, 2015 marque une inflexion des mentalités des entreprises. Ces dernières ont émis des signaux positifs de relance où l'esprit de « fly to quality » a repris le dessus sur les stratégies de « cost killing » développées ces dernières années.

Dans cette édition du Snapshot bureaux, nous reviendrons sur le comportement du marché de bureaux à Casablanca en 2015, ses perspectives futures pour conclure sur les résultats de notre veille sur la problématique naissante de l'obsolescence du parc actuel.

2 MARCHÉ DES UTILISATEURS 2015



Source : A.LAZRAK immobilier Etudes & recherches

Après une période de production intensive ces 10 dernières années, le marché de bureaux exclusifs a cumulé en 2015 plus de **1.6 millions de m² contre 1.2 millions** estimés en 2011 lors de notre première édition du Snapshot, signifiant donc une augmentation de 400 000 m², soit l'équivalent de 100 000 m² de production annuelle.

Cette nouvelle offre provient pour près de 25% de la livraison des bureaux de la Marina et de Anfa Place sur la corniche de Casablanca, qui, à eux seuls, ont cumulé l'équivalent de 100 000 m². Pour le reste des espaces, il s'agit d'immeubles medium size compris entre 2 000 et 4 000 m² dans l'ensemble des quartiers de bureaux à Casablanca.

Une partie importante des immeubles construits ont été destinés à la vente alors que les opérateurs souhaitant s'installer à Casablanca affichent un intérêt croissant pour le locatif.

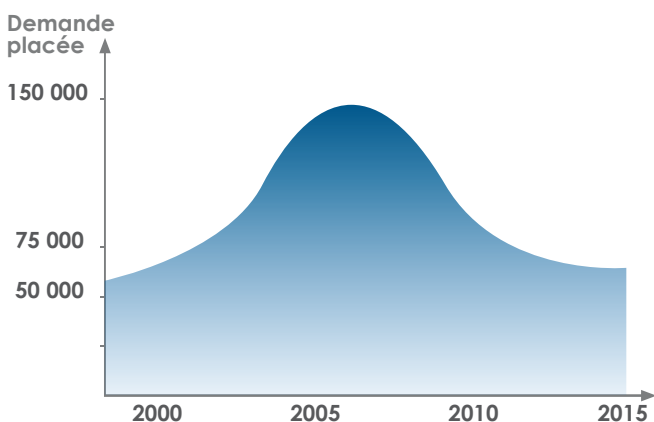
Les transactions en vente enregistrées concernent les petites surfaces de moins de 200 m² au profit de TPE/PME marocaines et des métiers libéraux, mais n'ont que faiblement concerné les multinationales qui privilégient la location.

La demande, quant à elle, a souffert ces dernières années des effets latents de la crise et des changements économiques et géopolitiques au niveau mondial. Cette situation a poussé les entreprises à adopter des stratégies d'attente et de maîtrise des charges immobilières.

2015 enregistre une **demande placée annuelle** modérée avoisinant les **60 000 m²** dans la continuité de performances des années précédentes.

L'analyse du profil de cette demande révèle que près de 70% représente une demande de « déplacement » provenant de déménagements créant, par la même occasion, une vacance sur les espaces libérés. Aussi, **l'absorption nette du marché sur 2015 avoisinerait les 30 000 m² (demande placée moins les espaces libérés non reloués)** et pourrait donc être qualifiée de faible.

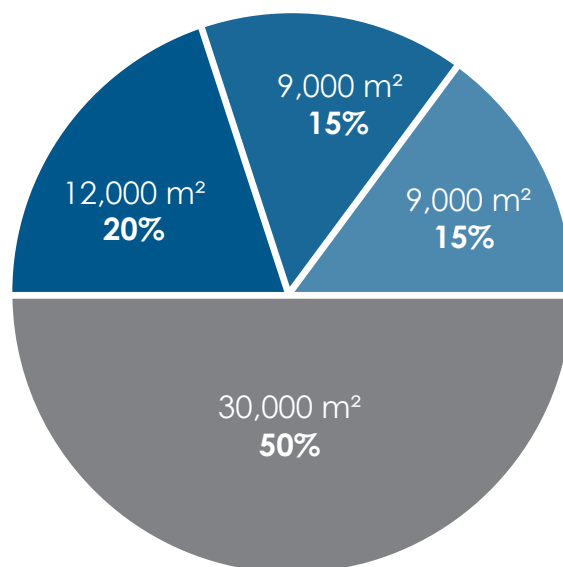
De par notre veille sur le marché ces 15 dernières années, nous observons que Casablanca absorbe **une demande placée structurelle annuelle comprise entre 50 000 et 75 000 m²** qui a connu des pics pendant la période de conjoncture favorable entre 2005 et 2010 avec des volumes atteignant les 150 000 m².



Cette demande varie annuellement en fonction de 4 principaux compartiments

- La croissance des entreprises
- La création d'entreprise et les nouvelles implantations
- Les déménagements pour des raisons de rationalisation et de regroupement
- Le déménagement pour l'amélioration du standing

Composition de la demande



- Fly to quality
- Croissance des entreprises
- Création d'entreprise et nouvelles implantations
- Rationalisation et regroupement

La période de crise des 5 dernières années a eu un effet ralentisseur de la demande générée par la croissance économique, à savoir les nouvelles implantations et le fly to quality. En revanche, elle a activé les demandes en grand volume des sociétés à la recherche de rationalisation de surfaces et de budgets.

Concernant les nouveaux entrants, on comptera parmi eux les représentations de la centaine d'entreprises bénéficiant du statut « Casablanca Finance City », des sociétés installant leur hub Afrique à Casablanca et des sociétés de l'économie participative et numérique de type « Uber ».

Effet visible de l'émergence de ces nouveaux business models, nous notons une demande naissante pour des espaces bureaux innovants adaptés aux très petites entreprises et Start-ups. Cette demande privilégie des espaces flexibles et des contrats de courte durée. Les solutions de type Co-working et Virtual offices connaissent un engouement croissant.

Selon nos estimations, la vacance cumulée du parc bureaux neuf avoisine les 125 000 m², soit environ 30% du parc neufs des 5 dernières années, auquel s'ajoute la vacance grandissante du parc ancien estimée à 165 000 m², ce qui représente 15% du parc bureaux de seconde main à Casablanca.

Malgré l'amélioration de l'offre nouvelle en termes de produits et services, et une meilleure adéquation à la demande, l'équation offre/demande situe aujourd'hui la force de négociation auprès de l'utilisateur qui bénéficie d'un large choix. En effet, l'année 2015, à l'instar des 4 dernières années, a été marquée par une rigidité des négociations, les précieux locataires à la recherche d'espace se montrent moins flexibles sur le loyer et le prix de vente.

Aussi, pour capter ces locataires, les propriétaires optent parfois pour **des franchises de loyer importantes, d'une durée de 3 à 6 mois**, afin de conserver leur prix facial, ou acceptent parfois de **baïsser leur loyer de plus de 15%** pour garantir le placement.

Les prix de vente ont également été touchés par la baisse de la demande et les promoteurs acceptent aujourd'hui d'appliquer une **remise de 5 à 10% sur les prix affichés**.

Ce constat ne s'applique pas aux produits exclusifs et de niches situés dans les adresses « prime » en raison de leur rareté.

Concernant les propriétaires qui ne disposent pas de marge de manœuvre pour la réduction du loyer ou du prix de vente pour des raisons qui incombent à leurs Business Plans, ces derniers souffrent d'un écoulement très lent, voire nul.

Concernant **les rythmes d'écoulement**, leur niveau reste stable et se situe entre 12 et 18 mois au quartier central des affaires et à Sidi Maarouf et de 18 à 24 mois au quartier du Port et à Ain Sebaa.

Ces délais se voient plus prolongés pour les immeubles n'affichant pas les critères essentiels recherchés par les utilisateurs, à savoir : l'adresse, le nombre suffisant de places de parking, le niveau minimum d'aménagements, le budget, les équipements techniques, la qualité du gestionnaire de l'immeuble, la fonctionnalité et la flexibilité des plateaux, ou encore la visibilité de l'immeuble.

Parallèlement, nous pouvons remarquer un rallongement des délais de signature des baux qui nécessitent de 3 à 6 mois de négociation entre clause de sortie, franchise, augmentation du loyer, cession du droit au bail, etc...

Par ailleurs, 2015 pourrait être qualifiée d'année de rupture. Elle se démarque par l'arrêt des reports de décision, un marché plus dynamique et des clients qui réactivent les recherches abandonnées à l'entrée de la crise pour des installations en 2016.

TABLEAU OFFRE/QUARTIER

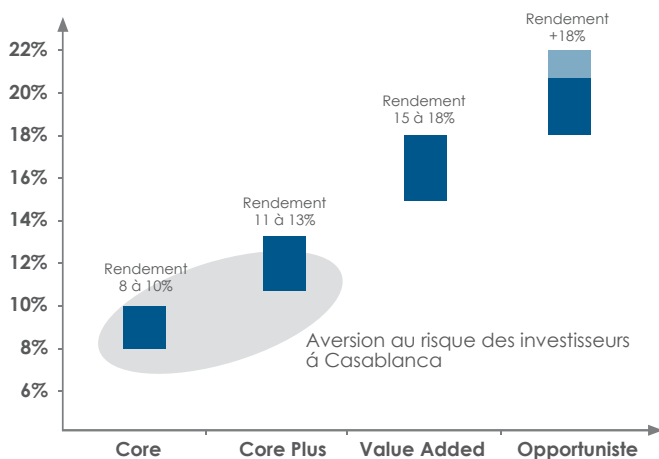
| | La corniche | Quartier du port | Centre ville | Sidi Maârouf | Ain sebaâ | Casaneashore |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Taille du Parc (m ²) | 100 000 | 230 000 | 700 000 | 250 000 | 100 000 | 220 000 |
| Prix à la location DH/m ² / mois HT HC | 180 à 220 DH/m ² | 80 à 110 DH/m ² | 120 à 250 DH/m ² | 100 à 150 DH/m ² | 80 à 100 DH/m ² | 100 DH/m ² |
| Prix à la vente DH/m ² | 24 000 à 30 000 DH/m ² | 10 000 à 18 000 DH/m ² | 15 000 à 28 000 DH/m ² | 14 000 à 18 000 DH/m ² | 9 000-13 000 DH/m ² | NE |
| Rythme d'écoulement d'un immeuble de taille moyenne (< 5000 m ²) | 12 à 18 mois | 18 à 24 mois | 12 à 18 mois | 12 à 18 mois | 18 à 24 mois | 6 à 12 mois |
| Parc obsolète/ potentiellement obsolète (m ²) | 0 | 150 000 | 350 000 | 60 000 | 70 000 | 0 |



3 MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Le marché de l'investissement immobilier locatif est un marché en cours de structuration et essentiellement de type CORE.

Rendement/Risque immobilier



Les immeubles locatifs sécurisés par leur localisation, leur taux de remplissage et la qualité de leurs locataires bénéficient d'un intérêt croissant de la part des compagnies d'assurances et des caisses de retraites qui doivent placer une partie de leurs réserves techniques dans de l'immobilier de rendement.

Des sociétés de gestion se préparent, par ailleurs, à l'entrée en vigueur de la loi sur les OPCI (Organismes de Placement Collectif Immobilier) qui permettra une collecte de l'épargne publique pour l'orienter vers l'immobilier locatif, notamment de bureaux. Cette demande est croissante au regard des faibles performances du marché boursier. Cependant, il existe très peu de transactions pour ce type d'actif. En effet, on a noté en 2015 l'absence d'immeubles 100% stabilisés en vente à Casablanca. Les rares immeubles mis sur le marché présentaient des taux de vacances significatifs ou des risques potentiels de départ des locataires à court terme ainsi qu'une localisation risquée sur le moyen terme.

En observant les transactions réalisées ces dernières années, celles-ci se sont concrétisées **sur la base d'un taux de rendement initial de 6 à 7% pour des immeubles présentant des vacances comprises entre 20 et 30%**, et un potentiel de rendement en croisière compris entre 8 et 9.5%.

On constate, par ailleurs, que les investisseurs nationaux à la recherche d'immeubles stabilisés (vacance inférieure à 5% et avec des locataires primes) n'arrivent pas à prendre position sur le marché.

Cette frilosité des acteurs nationaux a laissé place à l'entrée d'investisseurs étrangers qui se positionnent sur le moyen terme, en anticipant la baisse des taux de capitalisation et le Fly to quality.

Cela a été le cas, notamment, d'une importante transaction bureaux en 2015, réalisée par un fonds Saoudien en fonds propres et en devises suite à l'acquisition des 8 000 m² du bloc Est du projet Anfa Place, et conduite par les équipes Capital Market de A. Lazrak immobilier.

La baisse confirmée et stabilisée du taux directeur de Bank Al Maghrib à 2.5%, a conduit les gérants de capitaux à réintégrer de manière active l'investissement immobilier dans leurs portefeuilles d'actifs pour cibler des rendements de 8 à 9%.

Les immeubles Core + et Value Added, qui supportent des risques plus importants, rencontrent peu de preneurs sur de longues durées. Ce manque d'intérêt est lié à trois facteurs : le prix élevé demandé par leurs détenteurs, l'aversion au risque des investisseurs nationaux et la faible technicité des investisseurs sur les volets restructuration et rénovation.

4 L'OBSOLESCENCE

Les standards et les normes évoluent avec le temps en fonction des besoins et des exigences des utilisateurs et du contexte économique. Durant le cycle de vie d'un immeuble, les performances changent et deviennent parfois inadaptées aux besoins des utilisateurs, on parlera donc d'obsolescence.

Ce phénomène gagne aussi le Marché. Cela se produit compte tenu des déplacements des centres de gravité vers les nouvelles zones modernes et le renouvellement continu du tissu urbain, ce qui oblige les propriétaires à repenser stratégiquement leurs portefeuilles et étudier des valorisations différentes (reconversion en résidentiel, restructuration, rénovation...), certains immeubles pouvant même devenir des valeurs foncières uniquement.

L'obsolescence est un phénomène récurrent lié au vieillissement des équipements, mais aussi aux évolutions des modes de travail et des tendances sociologiques, économiques et technologiques.

Elle est d'avantage accentuée par l'évolution des réglementations, particulièrement les exigences de performance énergétique et de développement durable. Les nouvelles normes environnementales accélèrent notamment l'obsolescence des bâtiments.

L'obsolescence recoupe deux notions : l'obsolescence de l'actif et celle du marché. Elle se caractérise dans ces deux cas par une inadéquation entre l'offre et la demande. Elle se manifeste par l'apparition d'une nouvelle offre, de qualité supé-

rieure et qui détruit de la valeur sur l'offre existante.

Ainsi, les stratégies de gestion de l'obsolescence doivent intégrer plusieurs dimensions : dynamique de marché, attractivité future de l'adresse et enfin le volet technique lié à l'actif.

Sur la partie technique, plusieurs formes d'intervention sont possibles pour l'amélioration des performances, le rafraichissement pour les immeubles de moins de 10 ans, la rénovation pour ceux de plus que 10 ans et des restructurations pouvant aller à la démolition et le changement d'usage pour des immeubles de plus de 25 ans.

Le manque d'esthétisme et de modernité des immeubles fait aussi parti de l'obsolescence car aujourd'hui les entreprises sont sensibles à l'image qui peut être véhiculée à travers leurs locaux. L'adresse, le standing de l'immeuble, l'aménagement intérieur et extérieur sont des atouts valorisant l'activité de l'entreprise et dans de certains cas considérés comme gage de solidité et de pérennité, véhiculés tant que pour les clients que pour les salariés.

Un lien également s'établit entre l'agencement de l'espace de travail et l'obsolescence : la structure des locaux anciens (trame entre poteaux, hauteur sous plafond, configuration des plateaux...) est souvent jugée inadaptée aux modes actuels d'organisation des espaces de travail et influe sur la productivité et le rendement des employés voir sur la culture d'entreprise.

| AMÉLIORATION | FRÉQUENCE | EXEMPLE DE TRAVAUX |
|------------------|-------------|--|
| Rafraichissement | 5 à 10 ans | - Peinture - Espaces communs - Faux plafonds, cloisons, moquette... |
| Rénovation | 10 à 15 ans | - Remplacement équipements de production, de chaleur, de froid - Isolation par l'intérieur... |
| Restructuration | 15 à 25 ans | - Remplacement des ouvrants - Isolation par l'extérieur... |

5 PERSPECTIVES

Les alertes médiatiques récurrentes concernant la suroffre observée sur le marché ainsi que la crainte ressentie par les promoteurs a conduit ponctuellement à un ralentissement des demandes de permis de construire pour les immeubles de bureaux à Casablanca et plus particulièrement en centre ville.

Aussi, selon nos estimations, près de 50 000 m² auraient fait l'objet de report, d'abandon ou de reconversion en résidentiel par des promoteurs « opportunistes » se positionnant sur de la promotion simple dans le cadre de projets medium size.

D'un autre coté, nous assistons au lancement de chantiers beaucoup plus importants en volume notamment à Sidi Maarouf, Casablanca Finance City (650 000 m² planchers) et la Marina par des institutionnels et des investisseurs spécialisés et avertis qui anticipent les mutations du marché.

Le recul de production émanant des petits et moyens promoteurs, l'effet de relance économique et les opportunités liées à l'obsolescence du parc de bureaux **permettront l'amélioration progressive des performances de marché du neuf** à partir de 2016 au détriment de l'ancien.

Le développement des nouvelles zones d'affaires aux normes internationales qui répondent aux exigences des utilisateurs soulève **la problématique naissante de la vacance du parc obsolète ou potentiellement obsolète à Casablanca, que l'on estime à environ 640 000 m², soit près de 40% du parc actuel.** En effet la majorité des acteurs disposant de ce parc commencent d'ores et déjà à étudier le ressort de leurs actifs.

Ces nouveaux quartiers d'affaires imposeront une nouvelle équation au niveau de l'offre et de la demande. Ainsi, les propriétaires d'actifs devront revoir leurs positionnements et ajuster leurs niveaux de prix en fonction de leurs localisations, de la qualité de leurs actifs et des prix pratiqués par les concurrents, notamment au niveau des nouvelles zones développées.

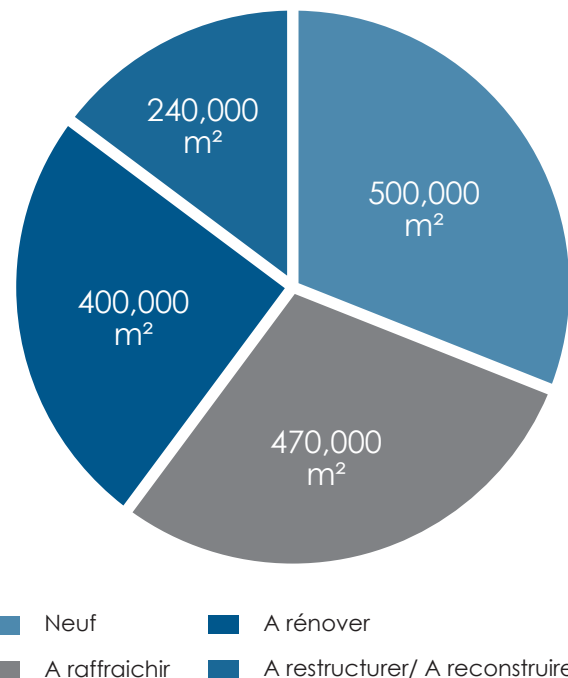
L'ajustement de ces différents paramètres permet-

tra aux propriétaires d'attirer et de capter des locataires de qualité.

LE MARCHÉ DU NEUF VERSUS LE MARCHÉ DE LA SECONDE MAIN

Notre vision prospective du marché nous conduit plutôt à **un optimisme quant à l'absorption de l'offre nouvelle, actuelle et projetée.** Effectivement, le marché de Casablanca rentrera dans un nouveau cycle à la sortie de crise qui comprend le déménagement des entreprises mal logées vers une offre plus appropriée et la création de vacances importantes dans les immeubles obsolètes.

COMPOSITION DU PARC



Nous considérons qu'environ **15% du parc, soit environ de 240 000 m²**, nécessite des restructurations lourdes ou un changement d'usage. Le reste devrait prévoir du rafraîchissement ou de la rénovation.

Pour répondre à cette menace de vieillissement, les investisseurs ont été conduits à baisser ou au mieux maintenir les loyers au moment du renouvellement du bail pour garder leurs locataires.

Cette situation ne pouvant pas perdurer une fois la relance économique devient effective, l'offre nouvelle bénéficiera du « Fly to Quality », **représentant une demande certaine comprise entre 150 000 et 300 000 m²**, de quoi absorber progressivement une grande partie de la vacance des immeubles neufs répondant aux standards requis.

A cela s'ajoute la **demande liée à la croissance économique et la création de nouveaux emplois**, que l'on estime entre **20 000 et 30 000 m² annuellement**.

Eu égard à la composition du parc de plus en plus vieillissant, **la production de surfaces de bureaux adaptés aux nouvelles exigences du marché reste indispensable pour soutenir la croissance des entreprises, voire d'en attirer de nouvelles**. Elle devra néanmoins être maîtrisée dans les 5 années à venir en attendant la relance économique et le lancement des OPCI.

Le marché d'investissement continuera à se développer à un rythme moyen dans l'attente des OPCI dont le projet de loi est en cours d'approbation et

qui propose aux investisseurs une véritable opportunité de diversification de leurs patrimoines financiers. L'approbation de ces organismes permettra également la naissance de foncières spécialisées, nationales et internationales qui devront se confronter pendant les premières années à l'abondance de l'offre et qui participeront à réguler le marché et à aider au renouvellement du parc actuel.

Compte tenu du contexte de la suroffre actuelle, de la vacance croissante, de l'émergence de nouvelles zones dédiées (corniche, CFC) les taux de rendement devraient évoluer pour s'établir selon notre lecture à plus de 10% pour les immeubles ne répondant pas aux critères du marché. **Ils s'établiront cependant à moins de 8% prochainement pour les immeubles stabilisés dans les nouvelles zones.**

Chiffres clés

SnapShot 2015

| | |
|--|--|
| L'offre immédiatement disponible : | Plus de 290 000 m ² |
| Demande placée : | 60 000 m ² |
| Absorption nette : (demande placée – les espaces libérés non reloués) | 30 000 m ² |
| Fourchette des loyers : | 80 à 250 DH/m ² /mois HT HC |
| Fourchettes de prix : | 10 000 à 28 000 DH/m ² |
| Délais de décision : | de 3 mois à 12 mois |
| Taux de vacance du parc : | 20% |
| Taux de rendement : | 8 à 11 % |

5 GLOSSAIRE

DÉLAIS D'ÉCOULEMENT :

Période requise pour la commercialisation d'un plateau de bureau à la location ou à la vente.

DEMANDE PLACÉE ANNUELLE :

Ensemble des transactions à la location ou à la vente réalisées sur une même année.

IMMEUBLE "EN BLANC" :

Construction entamée par le maître d'ouvrage sans vente ou location préalable à un utilisateur.

IMMEUBLE "EN GRIS" :

Projet dont le chantier ne sera lancé qu'après location ou vente de tout ou partie à un utilisateur.

IMMEUBLE PRIME :

Immeuble bien situé répondant aux normes de qualité et offrant diverses prestations.

INSTITUTIONNELS :

Ensemble des organismes qui dégagent une rentabilité à long terme, à partir de capitaux placés, collectés auprès des particuliers.

LA SURFACE DE PLANCHER HORS ŒUVRE BRUTE (S.H.O.B.) :

d'une construction est égale à la somme des surfaces de plancher de chaque niveau de la construction.

LA SURFACE UTILE NETTE (S.U.N.) :

Il s'agit de la surface utile effectivement réservée au travail (surfaces administratives, de recherche fondamentale, de stockage, de production et assimilées ...). Elle est obtenue en déduisant de la surface utile brute les circulations horizontales, les locaux sociaux et les sanitaires.

LOYER ÉCONOMIQUE :

Loyer annuel par mètre carré, exprimé hors taxes et hors charges et corrigé des avantages consentis par le propriétaire (franchise de loyer, réalisation de travaux, etc.).

LOYER FACIAL :

Loyer annuel par mètre carré et par mois, inscrit au bail, exprimé hors taxes et hors charges. Ne tient pas compte des locaux annexes tels que parkings, archives, restaurant interentreprises.

MARCHÉ RESTRUCTURÉ :

Comprend les actifs immobiliers ayant connus des travaux de réhabilitation de fonds (gros œuvre, second œuvre...)

MARCHÉ DU NEUF :

Comprend les actifs immobiliers n'ayant jamais été occupés et appartenant à un immeuble récemment livré.

MARCHÉ SECONDAIRE :

Comprend les actifs immobiliers livrés ayant déjà été occupés.

OFFRE FUTURE PROJÉTÉE :

Ensemble des projets de bureaux dont les travaux n'ont pas commencé, pour lesquels la réalisation est certaine. Offre immédiatement disponible : Ensemble des plateaux vacants actuellement en cours de commercialisation.

PLATEAUX « CORE & SHELL » :

Plateaux livrés à l'état brut sans revêtements, faux plancher et faux plafond.

Plateaux « Plug & Play » : Plateaux aménagés livrés prêts à l'emploi.

PRÉ-COMMERCIALISATION :

Transaction utilisateur ayant lieu avant la livraison d'un bâtiment.

PRIME DE RISQUE :

Ecart entre la rentabilité d'un actif ou d'un portefeuille et l'actif sans risque (bons du trésor).

STRATÉGIE CORE :

stratégie d'investissement portant sur des actifs sécurisés généralement neufs à rendement stable.

STRATÉGIE CORE+ :

stratégie à risque plus important que le core, qui porte, notamment, sur des actifs à restructurer avant de les mettre sur le marché.

TAUX DE RENDEMENT INTERNE (T.R.I.) :

exprime la rentabilité moyenne de l'ensemble des capitaux investis dans un placement sur une période de temps déterminée.



5 GLOSSAIRE

TAUX DE RENDEMENT NET :

Dans le cadre d'une acquisition, c'est le rapport entre le revenu net (hors coûts d'exploitation) et le prix d'achat incluant tous les coûts d'acquisition.

Taux de vacance :

Ratio mesurant le rapport entre le stock disponible et le parc total des immeubles (exclusifs) de bureaux.

VALEUR LOCATIVE :

Elle constitue la contrepartie financière, susceptible d'être obtenue, sur le marché, de l'usage d'un bien immobilier, dans le cadre d'un contrat de location. Elle résulte de la confrontation permanente de l'offre et de la demande.

Elle correspond donc au loyer de marché (obtenu ou qui doit pouvoir l'être), d'un bien immobilier, aux clauses et conditions usuelles des baux, pour une catégorie de biens et dans un secteur donné. La valeur locative de marché ne prend pas en considération les motifs de convenance ou d'opportunité qui pourraient éventuellement intervenir dans la conclusion d'un bail.

VALEUR VÉNALE :

Correspond au prix auquel un droit de propriété pourrait raisonnablement être vendu sur le marché à l'amiable, à la date de l'expertise, les conditions suivantes étant supposées préalablement réunies :

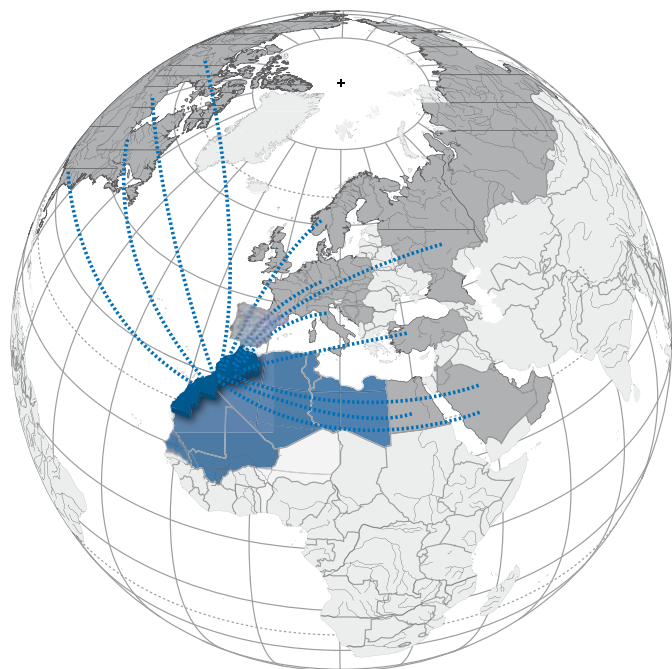
- La libre volonté du vendeur et de l'acquéreur,
- Un délai raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché,
- Que la valeur soit à un niveau sensiblement stable pendant ce délai,
- Que le bien ait été proposé à la vente, dans les conditions du marché, sans réserves, avec une publicité adéquate.



Les informations, projections et estimations fournies dans ce rapport ont été puisées dans nos meilleures sources. Toutefois, nous ne pouvons nous engager sur leur exactitude. Il est de la responsabilité des utilisateurs de notre rapport de procéder à la vérification de ces éléments. Tous nos avis doivent être considérés à titre d'exemples et ne représentent en aucun cas la performance future du marché. Cette information est destinée uniquement aux clients A.LAZRAK IMMOBILIER. La production de tout ou partie de ce document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.

COPYRIGHT A.LAZRAK IMMOBILIER 2016





A.Lazrak immobilier

Leader de l'immobilier professionnel au Maroc depuis 1953

le Cabinet A.Lazrak accompagne ses Clients sur l'ensemble de leurs problématiques immobilières en mobilisant un savoir faire local aux cotés des meilleurs standards internationaux.

NOS MÉTIERS :

- **L'expertise immobilière selon les normes RICS**
- **Les études de faisabilité et le conseil en investissement immobilier**
- **Le conseil en valorisation et optimisation de patrimoine immobilier**
- **l'agence et la transaction**
- **La commercialisation de projets**
- **La construction « Clé en main »**
- **L'aménagement d'espaces professionnel « Clé en main » - Space Planning**
- **Le montage de projets**

Le cabinet A.LAZRAK accompagne ses Clients qu'ils soient utilisateurs, promoteurs ou investisseurs sur l'ensemble de leurs classes d'actifs au Maroc, mais aussi, en Algérie en Tunisie, en Mauritanie, en Lybie et au Sénégal.

Le Cabinet A.LAZRAK opère en accord avec les recommandations méthodologiques et déontologiques de la Royal Institution of Chartered Surveyors* (www.rics.org) sous la supervision qualité du Directeur Général M. Rachid LAZRAK MRICS.

Le Cabinet a tissé au fil des années un Réseau de Partenaires Internationaux de premier ordre avec lesquels il accompagne les multinationales dans leur implantation et développement au Maghreb.

Le Cabinet A. Lazrak est fier de compter parmi ses clients de référence, les Banques, Assurances et Grandes Entreprises nationales aux cotés des multinationales européennes et américaines et les investisseurs de la zone MENA..



PÔLES DE COMPÉTENCES

MONTAGE DE PROJET

COMMERCIALISATION DE PROJET

AGENCE & TRANSACTION

EXPERTISE & CONSEIL

ETUDE ET RECHERCHES

CONTACT

Karim TAZI
Directeur Général Adjoint

E-mail : karim.tazi@lazrak.ma

Youssef LAILANI
Manager Associé

E-mail : youssef.lailani@lazrak.ma

Abdellatif SQUALLI / Zakaria MEBSOUT
Manager Associé / Responsable commercial

E-mail : abdellatif.squalli@lazrak.ma

E-mail : zakaria.mebout@lazrak.ma

Yasmine EL AMRANI
Manager Agence

E-mail : yasmine.elamrani@lazrak.ma

Kawtar KHERRAZ
Manager - Expertise & Conseil

E-mail : kawtar.kherraz@lazrak.ma

Yasser SABIR
Consultant senior

E-mail : yasser.sabir@lazrak.ma

A.Lazrak immobilier

Zénith Millénium, Immeuble 2 Sidi Maârouf - Casablanca

E-mail : contact@lazrak.ma

Tél : +212 (0) 522 879 474

Fax : +212 (0) 522 879 480

www.lazrak.ma

COPYRIGHT

immobilier
A.Lazrak
2016

Les informations, projections et estimations fournies dans ce rapport ont été puisées dans nos meilleures sources. Toutefois, nous ne pouvons nous engager sur leur exactitude. Il est de la responsabilité des utilisateurs de notre rapport de procéder à la vérification de ces éléments. Tous nos avis doivent être considérés à titre d'exemples et ne représentent en aucun cas la performance future du marché. Cette information est destinée uniquement aux clients A.LAZRAK IMMOBILIER. La production de tout ou partie de ce document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.