

# ETUDE – CONFINEMENT :

## QUELLE INFLUENCE SUR LA DEMANDE IMMOBILIÈRE ?



# QUELLE INFLUENCE SUR LA DEMANDE IMMOBILIÈRE ?

Depuis l'annonce de l'état d'urgence sanitaire et du confinement total au Maroc le 20 Mars dernier, plusieurs mesures exceptionnelles ont été prises par le gouvernement marocain afin de limiter les déplacements de la population et ainsi veiller à contrôler la propagation du COVID-19 dans notre Pays.

Certaines mesures économiques prises par les pouvoirs publics au Maroc, ont d'ailleurs été saluées par l'opinion publique internationale, et comprennent entre autres, la création du comité de veille économique (CVE), la création d'un fonds national de solidarité pour la gestion de l'épidémie, le tirage sur la Ligne de précaution et de liquidité, des mesures en relation avec les finances publiques, la gouvernance des sociétés anonymes, le suivi des marchés publics ainsi que l'adoption du télétravail et du télé-enseignement comme mesures d'assouplissement, pour le secteur public et privé.

Cette situation inédite pousse alors non seulement les particuliers, mais également les entreprises, à faire preuve d'une grande capacité d'adaptation. En effet, selon de nombreuses sources, plusieurs secteurs principaux au Maroc sont témoins de grandes régressions : transport, tourisme, textile et habillement, phosphates et dérivés, automobile, hydrocarbures, banques et assurances, télécommunications...et l'immobilier n'y échappe pas !

Assurément, la fermeture des bureaux de vente, l'impossibilité d'effectuer des visites sur place, le ralentissement des démarches bancaires et administratives ainsi que l'arrêt des chantiers auront des conséquences sur les prix, l'offre et la demande. Mubawab.ma après avoir analysé l'évolution des prix et de l'offre dans la dernière édition spéciale du guide Mubawab de l'immobilier, décrypte aujourd'hui le comportement de la demande en interrogeant les intentionnistes et les acquéreurs de biens immobiliers à travers le Maroc.

# SOMMAIRE :

1. L'attentisme engendré par la crise sanitaire du COVID-19
2. L'investissement immobilier, valeur sûre ?... Oui mais à certaines conditions
3. Une demande qui s'adapte : toujours active sur internet, malgré le confinement
4. Vers une digitalisation des processus de vente de biens immobilier ?
5. Les chiffres clé de notre étude

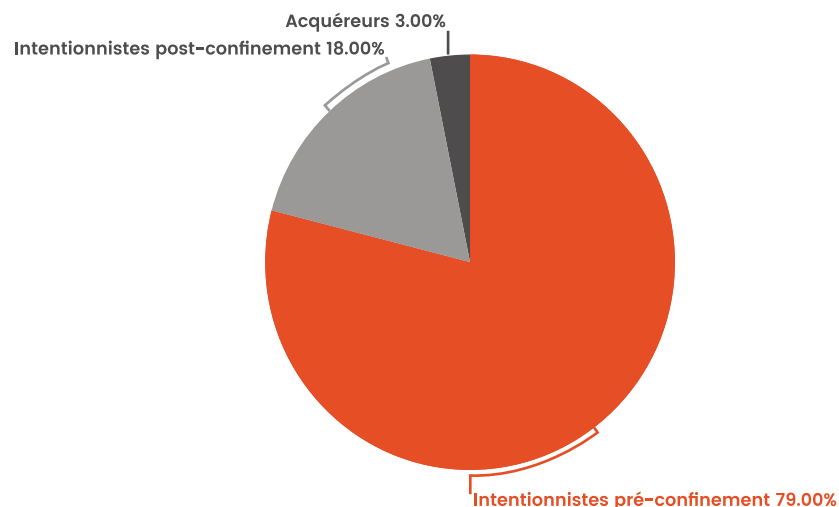
Une date de déconfinement qui ne cesse de reculer, une paralysie partielle ou totale de différents acteurs du secteur de l'immobilier, ajoutez à cela une baisse prévisionnelle du PIB de 3,8 points au second trimestre 2020, la confiance des intentionnistes est mise à l'épreuve ! Un achat immobilier est avant tout un projet de vie, les acquéreurs se projettent et s'engagent pour de nombreuses années, et une grande partie s'est endettée pour réaliser ce projet. La confiance est donc primordiale : la confiance vis-à-vis du promoteur, la confiance relative au projet, la confiance en l'administration et la confiance en la pérennité de leurs revenus.

Au-delà des conditions endogènes liées à l'acte d'achat, ce qui va réellement aider les intentionnistes à passer à l'acte est la digitalisation du processus. En effet, le Conseil national de l'ordre des notaires a mis en place un plan de continuité d'activité, avec une reprise physique annoncée pour le 23 Avril 2020, permettant de contribuer à la reprise de l'économie nationale, car l'activité notariale joue un rôle central en matière de transactions, notamment immobilières. Le conseil mentionne également la nécessité de dématérialiser l'acte notarié à travers deux mesures : la non-exigence de dépôt physique de l'acte auprès de la conservation foncière, et l'importance de l'utilisation de la signature électronique eSign, conformément à la loi 53-05 relative à l'échange électronique de données juridiques.

# 1. L'ATTENTISME ENGENDRÉ PAR LA CRISE SANITAIRE DU COVID-19

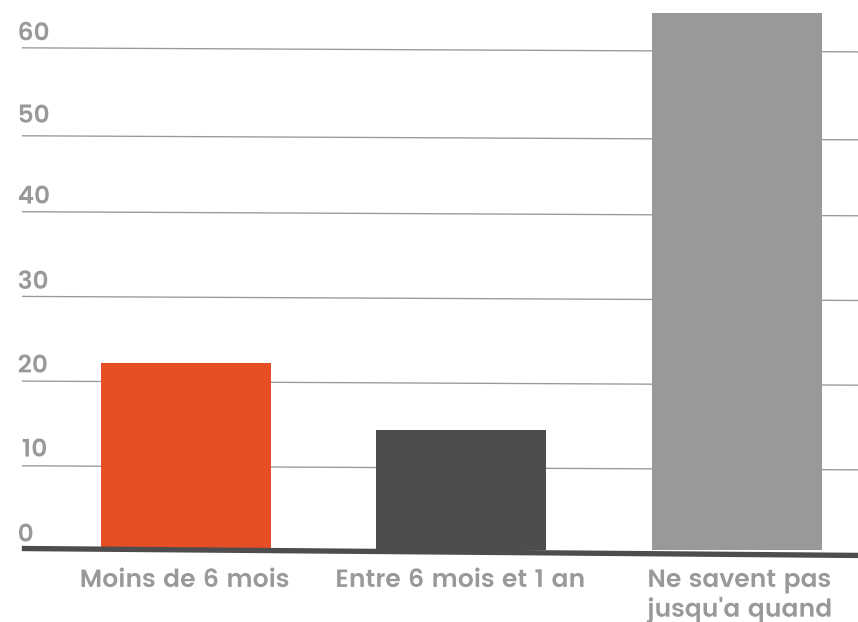
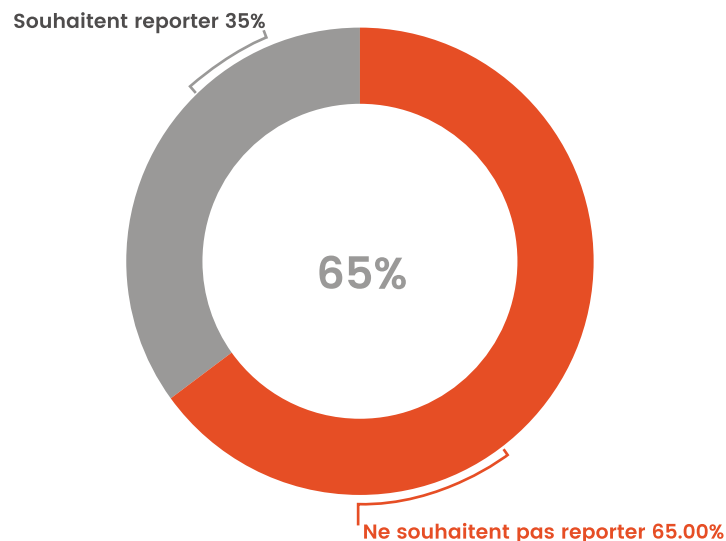
Il est délicat de prédire l'issue de cette crise dans un secteur quasi en arrêt. L'incertitude touche plutôt le pouvoir d'achat des ménages, dont les revenus ont été impactés (chômage partiel, perte de salaire...) et même pour ceux qui n'ont subi aucune perte de revenu, leurs craintes quant à la pérennité des revenus font que leurs priorités d'investissement soient redistribuées. L'ossature de la conjoncture étant dessinée, nous avons posé la question à près de 2000 de nos internautes, et avons recueilli près de 1050 réponses quant à leur perception du secteur immobilier et leur intention de concrétiser leurs projets d'achats, et contre toute attente, le confinement ne semble pas avoir vaincu l'intentionnisme. Mais à quel prix ?

## IDENTIFICATION DES CIBLES :



On identifie ainsi 3 cibles principales, 79% ont démarré la recherche active de leur bien immobilier avant le début du confinement, 18% ont démarré la recherche active de leur bien immobilier pendant la période de confinement, et enfin, 3% sont les personnes qui ont trouvé leur bien immobilier avant le début du confinement et qui ont au moins entamé les démarches d'acquisition.

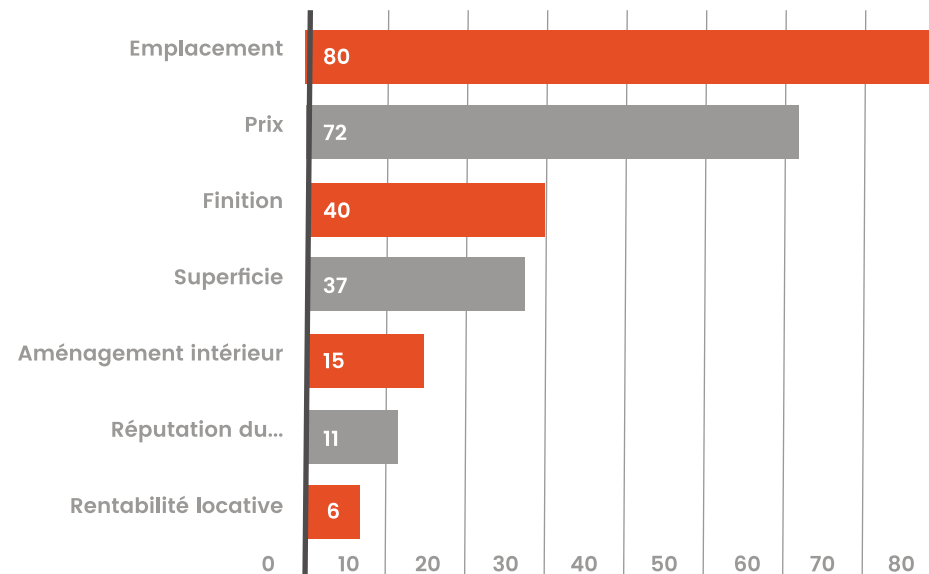
## UNE DEMANDE RÉTICENTE ?



Nous n'en sommes pas si sûrs ! 65% Des intentionnistes pré-confinement ne souhaitent pas reporter leur projet d'acquisition immobilière, ce chiffre prouve que l'immobilier reste un investissement stable même en période de crise. Ceux qui souhaitent reporter se projettent à moins de 6 mois pour 22%, entre 6 mois et 1 an pour 14%, et 64% affirment que la situation est trop instable pour pouvoir se projeter, et ne savent pas quand leur projet reverra le jour.

## 2. L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER, VALEUR SÛRE ?... OUI MAIS À CERTAINES CONDITIONS

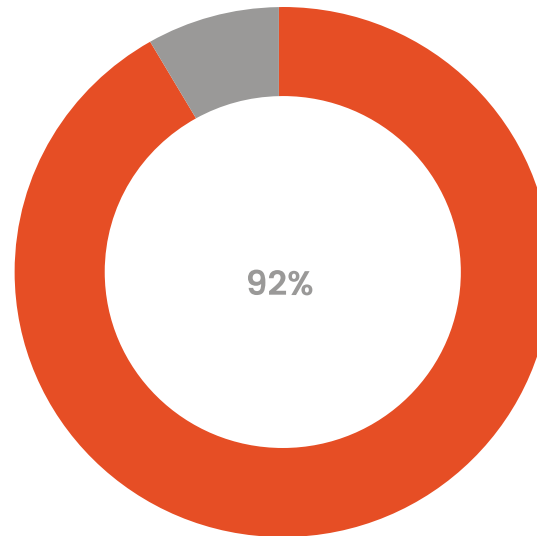
Cette illusion de confiance dans l'immobilier a un revers de médaille : en effet, la demande sera plus attentive à certains attributs immobiliers et sera d'autant plus exigeante à l'emplacement (80%), au prix (72%), à la finition (40%), à la superficie (37%), à l'aménagement intérieur, notamment la présence d'un balcon ou d'une terrasse (15%), à la réputation du promoteur (11%) et finalement à la rentabilité locative (6%).



La demande s'oriente clairement vers son propre confort, après avoir passé plus de 2 mois confinés à la maison, des envies d'espace et de belles finitions semblent être devenues de nouvelles exigences, même si les attributs principaux restent l'emplacement (proximité des lieux d'intérêt) et le prix.

# 3. UNE DEMANDE QUI S'ADAPTE : TOUJOURS ACTIVE SUR INTERNET, MALGRÉ LE CONFINEMENT

En raison de la fermeture des bureaux de ventes, et de l'impossibilité d'effectuer des visites sur place des biens anciens, la demande s'accroche et fait preuve d'une grande capacité d'adaptation : 92% des intentionnistes continuent de consulter les annonces immobilières en ligne. Ils s'accrochent et certains contactent même les annonceurs pour avoir plus d'informations sur les biens qui les intéressent le plus. C'est une période charnière car elle donne le temps à la demande de bien préparer ses projets avant la reprise, mais elle permet également aux professionnels de l'immobilier de mieux préparer la reprise post-confinement.



# 4. VERS UNE DIGITALISATION DES PROCESSUS DE VENTE DE BIENS IMMOBILIER ?

Si les outils digitaux le permettaient, 33% des acquéreurs (cible ayant déjà trouvé son bien immobilier avant le début du confinement) n'hésiteraient pas à recourir au digital pour simplifier les démarches d'acquisition (signatures électroniques de compromis, dépôts de dossiers, signature de l'acte notarié...). Nous notons que 3 intentionnistes pré-confinement sur 10 sont prêts à procéder à une réservation à distance, contre 2 sur 10 pour les intentionnistes post-confinement.

D'ailleurs, l'offre s'adapte également à la situation exceptionnelle que connaît le secteur immobilier et propose des Rendez-vous visio ainsi que des visites virtuelles personnalisées. 80% Des intentionnistes pré-confinement sont intéressés ou ont déjà effectué ce type de visites, contre 81% des intentionnistes post-confinement. Mais la digitalisation garde certaines limites : seulement 8% pensent qu'une visite virtuelle est suffisante pour avoir le coup de coeur ! La plupart a donc besoin d'une ou plusieurs visites sur place avant de pouvoir s'engager.

# 5. LES CHIFFRES CLÉ DE NOTRE ÉTUDE

## IDENTIFICATION DES CIBLES :

- . 79% Cherchaient leur bien avant le début du confinement (intentionnistes pré-confinement)
- . 18% Ont commencé à chercher leur bien pendant le confinement (intentionnistes post-confinement)
- . 3% Avaient déjà trouvé leur bien avant le confinement (acquéreurs)

## ACQUÉREURS :

- . 33% Des acquéreurs auraient aimé procéder aux étapes d'achat en ligne, s'ils en avaient la possibilité

## INTENTIONNISTES PRÉ-CONFINEMENT:

- . 65% Ne souhaitent pas reporter leur projet d'acquisition à cause du confinement
- . 22% Des personnes qui souhaitent reporter, le font à moins de 6 mois, et 64% ne savent pas à quelle échéance ils souhaitent reporter à cause de l'incertitude
- . Les raisons principales du report qui ont été évoquées : instabilité financière ET difficultés administratives
- . 72% Des intentionnistes pré-confinement seront plus exigeants par rapport à :

1. Emplacement : 80%
2. Prix : 72%
3. Finition : 40%
4. Superficie : 37%
5. Aménagement, notamment la présence d'un balcon ou terrasse : 15%
6. Réputation du promoteur : 11%
7. Rentabilité locative : 6%

- . 92% Des intentionnistes continuent malgré tout de consulter des annonces en ligne
- . 80% D'entre eux sont intéressés par l'organisation de Rendez-vous visio et de visites virtuelles en direct
- . 10% Pensent qu'une visite virtuelle suffit pour avoir le coup de coeur
- . 27% Sont prêts à procéder à une réservation à distance

#### **INTENTIONNISTES POST-CONFINEMENT:**

- . 81% D'entre eux sont intéressés par l'organisation de Rendez-vous visio et de visites virtuelles en direct
- . 7% Pensent qu'une visite virtuelle suffit pour avoir le coup de coeur
- . 20% Sont prêts à procéder à une réservation à distance

مبوّب  
**mubawab.ma**  
Le 1er site immobilier du Maroc

