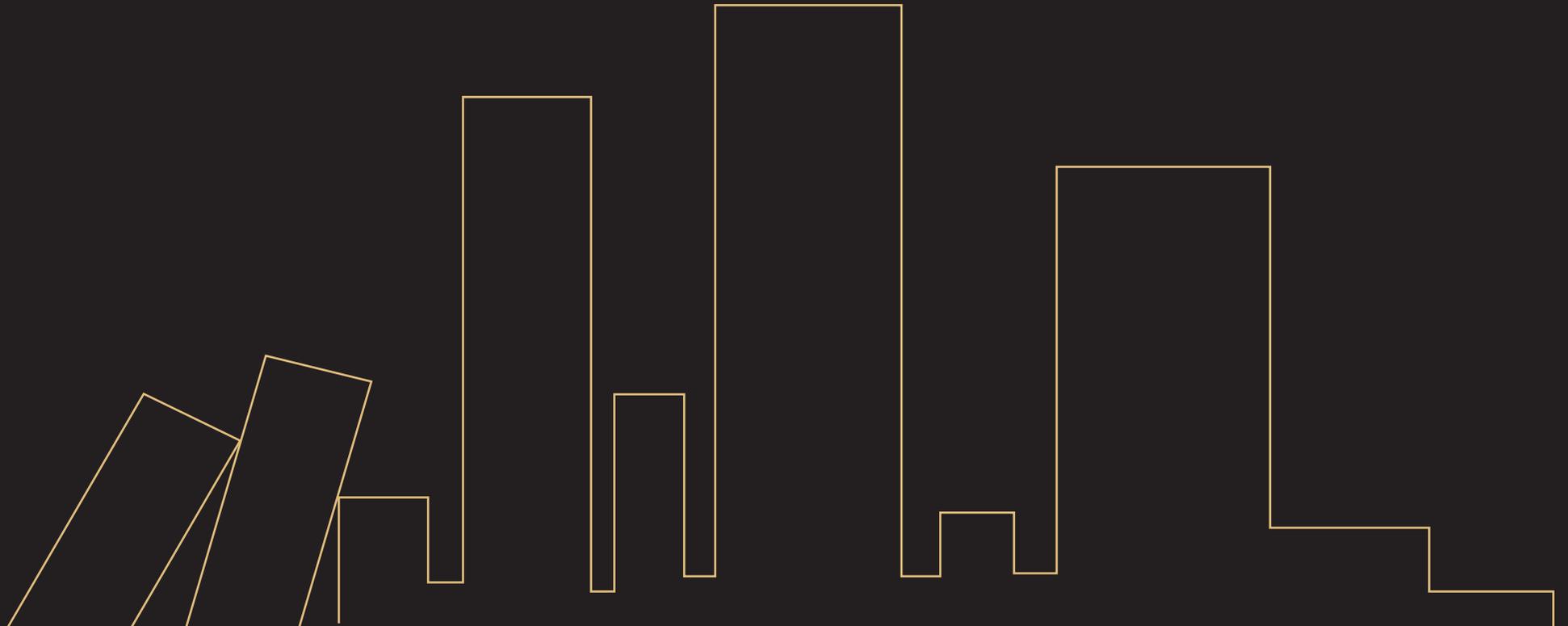


# LE GUIDE IMMOBILIER

*by Mubawab.ma*

**ÉDITION EXCLUSIVE :**  
*LA RELANCE DIGITALE DE L'IMMOBILIER*





# AVANT-PROPOS

Après environ trois mois de paralysie, le marché immobilier montre les premiers signes de reprise d'activité.

Il est temps de dresser le bilan et de préparer la relance. Pour vous aider dans cette mission, Mubawab vous a préparé une synthèse avec des données exclusives, illustrant l'impact qu'a pu avoir cette situation sur les indicateurs du secteur. Tout d'abord, nous vous proposons d'évaluer dans quelle mesure l'offre et la demande ont été touchées, suivie d'une analyse de l'évolution des prix de l'offre, en introduisant le nouvel indice des prix Mubawab (**IPM**).

Mubawab met également à votre disposition les résultats de l'étude de marché menée pendant le confinement, auprès de **2000** répondants identifiées comme intentionnistes sur le site, portant sur l'impact qu'a pu avoir cette crise sanitaire sur leur besoin d'acquisition, et quelles conséquences cela aura sur la concrétisation de leurs projets.

## MOT DE BIENVENUE

“ Les réalisations de Mubawab en termes d'études sur les composantes de l'offre et de la demande continuent d'illustrer son expertise dans la digitalisation de l'immobilier, sa vision de rétablir la confiance sur le marché et l'intérêt de se mobiliser en faveur de l'ensemble de l'écosystème.

À la fois avant-gardiste et engagé, Mubawab est le meilleur allié des professionnels de l'immobilier pour relancer et développer l'activité, notamment par le biais du digital. Tout au long de la crise du Covid-19, Mubawab est résolument déterminé à accompagner ses partenaires pour continuer à faire de l'immobilier un maillon fort de l'économie nationale.

L'attention particulière accordée à la relance du marché immobilier marocain post Covid-19, s'est ainsi matérialisée, entre autres, par “ Le Guide Mubawab de l'Immobilier -Édition spéciale bilan post-confinement” et “L'étude consommateur : comment réagissent les futurs acquéreurs immobiliers pendant cette crise ?”. Les deux analyses sont disponibles dans ce livret, que je vous invite à parcourir pour vous accompagner dans votre stratégie de relance.”



**Kevin GORMAND**

**Co-fondateur & Directeur  
Général de Mubawab**

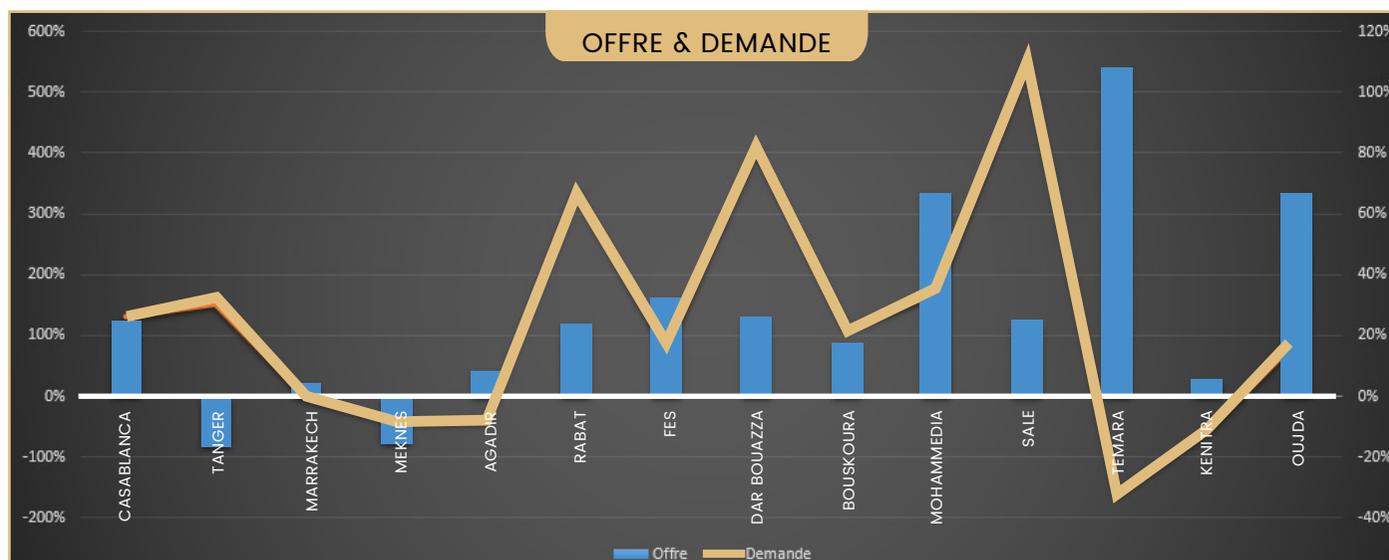
---



**LA RELANCE DIGITALE  
DE L'IMMOBILIER**

# DYNAMIQUE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE : IDENTIFIEZ VOTRE POTENTIEL DE CROISSANCE

Comme dans la plupart des secteurs de l'économie marocaine, l'activité immobilière subit de plein fouet les conséquences de cette crise. Aujourd'hui, le constat est à la baisse pour tous les indicateurs. Depuis le début de l'année, l'offre a baissé de moitié, et la demande de **8%**, avec un pic de recul au mois d'Avril, l'offre connaît une chute de **68%** et la demande baisse jusqu'à **-33%**. Le mois de Mai quant à lui, marque le mois de la reprise, pendant lequel l'offre ainsi que la demande font un rebond de **77%** !



Cette reprise, tant attendue de l'offre est constatée dans la plupart des villes du Royaume, mais elle est particulièrement ressentie à Oujda, Témara, Mohammedia, Salé, Fès, Bouskoura et le duo Casablanca/Rabat. Au niveau de la demande, c'est dans les villes de Salé, Dar Bouazza, Rabat, Mohammedia, Tanger et Casablanca que ça bouge le plus.

Au-delà de la simple évolution offre et demande telle que présentée pour le moment, Mubawab vous propose de pousser l'analyse un peu plus loin, en déterminant le ratio offre/demande dans chaque ville : le but étant d'identifier quel est le potentiel de croissance dans chaque ville, afin de mieux distinguer la part que représente l'offre par rapport à la demande dans une zone donnée.

Au niveau national, et depuis le début de l'année, nous observons un ratio offre/demande de **50%**, c'est-à-dire que l'offre actuelle ne répond qu'à la moitié de la demande existante au moment donné, et qu'il reste une marge de croissance de **50%** à couvrir.

Si l'on creuse un peu plus, avec un focus sur les villes principales du royaume, nous pouvons mieux comprendre les opportunités qu'offre ce ratio :

VILLES	CASABLANCA	RABAT	MARRAKECH	AGADIR	TANGER	FES
RATIO OFFRE/ DEMANDE	55%	51%	55%	57%	24%	53%

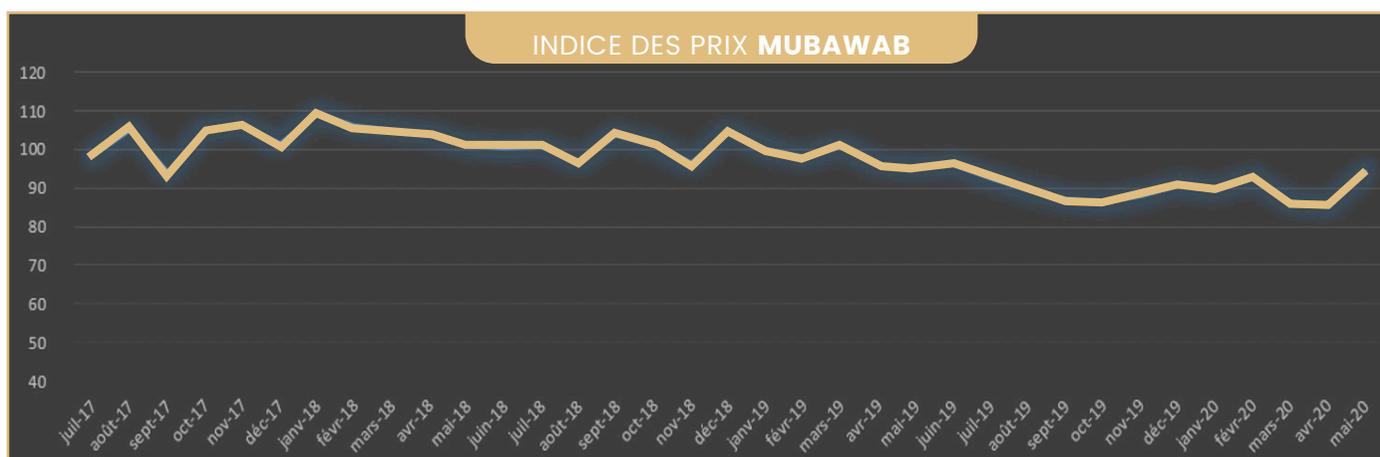
À noter que ces **6** villes englobent **70%** de la demande totale et **63%** de l'offre globale. Sur les trois derniers mois, et avec les grandes évolutions ressenties au niveau de l'offre et de la demande, le ratio a naturellement suivi la tendance, et a carrément reculé de moitié :

VILLES	CASABLANCA	RABAT	MARRAKECH	AGADIR	TANGER	FES
RATIO OFFRE/ DEMANDE	28%	26%	28%	29%	12%	27%

La reprise se fera donc sous le signe du réajustement de ce ratio.

# ESTIMATION DE VOTRE PRIX DE VENTE : DÉCOUVREZ L'INDICE ACTUALISÉ

Mubawab lance son indice des prix, retraçant l'évolution des prix dans le secteur immobilier au Maroc. D'une périodicité mensuelle, l'IPM [Indice des prix Mubawab], qui est une première au Maroc, permettra d'apprécier l'évolution des prix de l'offre au niveau national, et ce pour les appartements. L'indice, qui a pour base **100** en Janvier **2019**, avec un historique remontant au second semestre **2017**, sera publié chaque mois. Avec un niveau de confiance de **95%** et une marge d'erreur toujours inférieure à **10%**, la base de calcul de la pondération de la moyenne des prix laisse peu de place au doute.

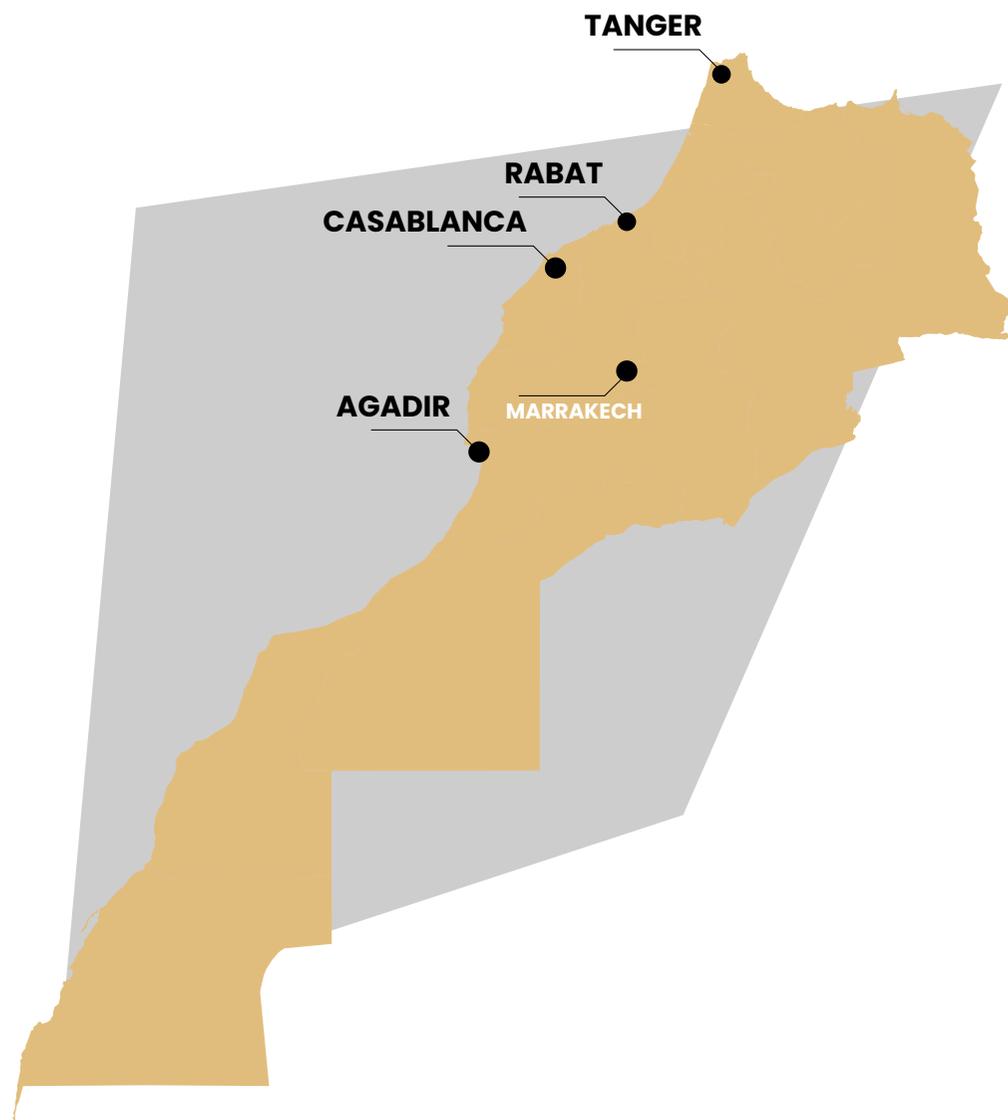


Après un début d'année assez positif, nous observons, à partir du mois de Mars **2020**, un recul de **7** points des prix des appartements à la vente. Un recul qui semble s'atténuer fortement en Avril, avec un seul point de perdu. Cette tendance s'inverse au mois de Mai, et nous observons une reprise de l'indice, qui compense sa perte et reprend **9** points. Ceci annonce de belles perspectives pour les mois à venir.

VILLES	MAI	ÉVOLUTION TRIMESTRIELLE	ÉVOLUTION MENSUELLE
Agadir	8 027	7,7%	5,7%
Casablanca	14 529	4,0%	0,0%
Dar Bouazza	11 211	-0,4%	1,9%
El-Jadida	6 031	0,8%	0,0%
Essaouira	9 379	-0,1%	-1,1%
Khemisset	13 620	0,0%	0,0%
Marrakech	11 538	9,3%	2,9%
Meknes	6 097	-2,7%	2,3%
Nador	10 159	0,0%	0,3%
Oujda	17 611	0,0%	-2,0%
Rabat	6 271	-2,5%	3,8%
Saidia	7 345	0,0%	0,7%
Sale	10 328	0,2%	-0,1%
Sidi-Rahal	10 008	-0,5%	-0,7%
Taghazout	18 939	0,0%	-3,8%

Au niveau des villes, et avec le calcul des évolutions mensuelles, nous illustrons l'impact immédiat de la crise du Covid19 dans les villes principales du Royaume. Ainsi, les villes de Casablanca, El Jadida, Khemisset, Nador, Saidia, Salé et Sidi Rahal, restent les villes les plus stables avec des évolutions qui ne dépassent pas **1%**. A contrario, il en ressort que les villes qui ont le plus souffert, et de manière immédiate de cette crise sanitaire au niveau des prix au m<sup>2</sup> sont Oujda et Taghazout avec des baisses allant jusqu'à **-3,8%**. Cependant, Marrakech, Agadir, Meknès et Rabat, qui subissent une grande pression au niveau de l'offre et de la demande, voient leurs prix au m<sup>2</sup> grimper (entre **2%** et **5%**).

# Focus villes



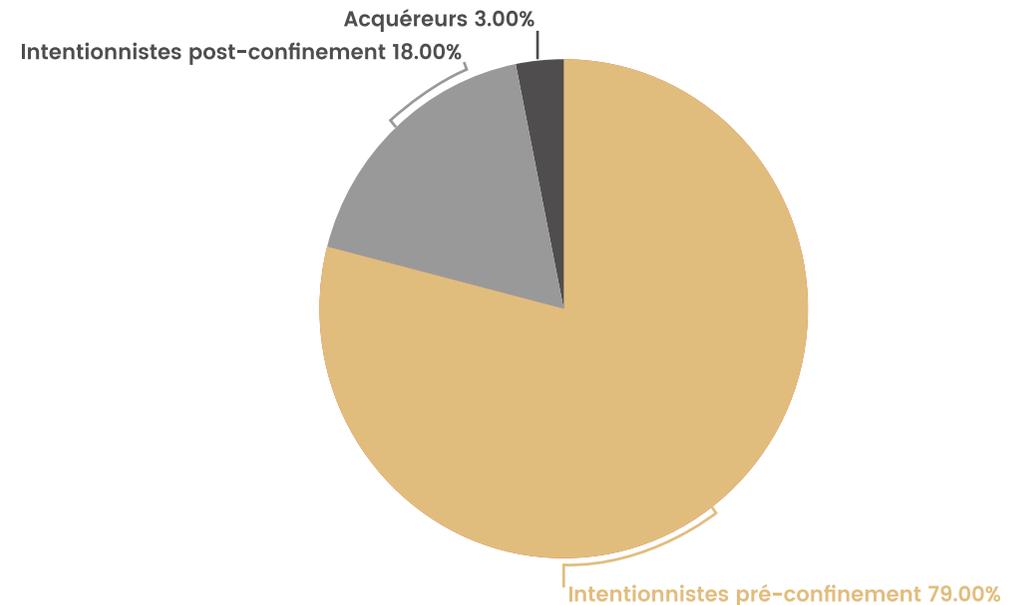
<b>CASABLANCA</b>	<b>MAI-2020</b>	<b>ÉVOLUTION MENSUELLE</b>	<b>ÉVOLUTION DE L'OFFRE</b>
<b>MAARIF</b>	<b>18 000</b>	<b>0,0%</b>	<b>-13%</b>
<b>ANFA</b>	<b>18 800</b>	<b>-0,3%</b>	<b>75%</b>
<b>BOURGOGNE</b>	<b>15 800</b>	<b>-3,4%</b>	<b>700%</b>
<b>BOUSKOURA</b>	<b>12 000</b>	<b>24,6%</b>	<b>86%</b>
<b>AGADIR</b>	<b>MAI-2020</b>	<b>ÉVOLUTION MENSUELLE</b>	<b>ÉVOLUTION DE L'OFFRE</b>
<b>HAY SALAM</b>	<b>8 200</b>	<b>-0,3%</b>	<b>14%</b>
<b>HAUT FOUNTI</b>	<b>12 000</b>	<b>0,0%</b>	<b>200%</b>
<b>MARRAKECH</b>	<b>MAI-2020</b>	<b>ÉVOLUTION MENSUELLE</b>	<b>ÉVOLUTION DE L'OFFRE</b>
<b>GUELIZ</b>	<b>14 900</b>	<b>-1,3%</b>	<b>-18%</b>
<b>ROUTE DE CASA</b>	<b>11 300</b>	<b>4,5%</b>	<b>0%</b>
<b>RABAT</b>	<b>MAI-2020</b>	<b>ÉVOLUTION MENSUELLE</b>	<b>ÉVOLUTION DE L'OFFRE</b>
<b>RIYAD</b>	<b>22 400</b>	<b>-2,2%</b>	<b>100%</b>
<b>CENTRE VILLE</b>	<b>12 800</b>	<b>0,8%</b>	<b>-60%</b>
<b>TANGER</b>	<b>AVRIL-2020</b>	<b>ÉVOLUTION MENSUELLE</b>	<b>ÉVOLUTION DE L'OFFRE</b>
<b>CASTILLA</b>	<b>10 500</b>	<b>0,1%</b>	<b>33%</b>

# COMMENT RÉAGISSENT LES FUTURS ACQUÉREURS IMMOBILIERS POST-CONFINEMENT ?

Tout le monde s'accorde pour dire que la clé de la reprise du secteur se trouve dans la compréhension de la demande, afin de pouvoir y adapter l'offre. C'est pour cette raison que Mubawab, après avoir fait une analyse quantitative de la demande, vous livre en exclusivité une analyse qualitative de la demande, afin de vous permettre de mieux appréhender les caractéristiques de cette demande : quelles sont ses motivations ? Quels sont ses freins ? À quel point cette situation l'a affecté et dans quelle mesure est-elle prête à reprendre ses projets d'acquisition immobilière ?

Nous avons posé la question à un échantillon de près de **2000** personnes identifiées sur le site comme futurs acquéreurs et reçu plus de **1050** réponses, et contre toute attente, le confinement ne semble pas avoir vaincu l'intention d'acquisition. Mais à quel prix ?

## IDENTIFICATION DES CIBLES :



## 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

# LA DIGITALISATION, VOTRE LEVIER DE RELANCE

Le nombre d'utilisateurs dans le numérique est en constante évolution. Les particuliers ont adapté leurs habitudes de consommation à la situation actuelle, même pour les achats réfléchis tels que les biens immobiliers.

L'expansion du digital est aussi synonyme de nouvelles opportunités. Le futur acquéreur cherche, visualise, filtre et analyse les biens immobiliers en ligne avant même d'aller visiter comme le révèle notre étude. En effet, le digital permet d'être agile et réactif, avec une capacité de rebond immédiate dès l'identification d'un prospect, afin de répondre en quelques minutes à sa demande et suivre son parcours pour cerner ses attentes avant même d'échanger avec lui.

La crise sanitaire a eu un effet catalyseur sur la digitalisation du secteur, notamment avec la numérisation de quelques administrations publiques.

« La digitalisation des professionnels de l'immobilier n'est désormais plus une option mais un impératif » Kevin Gormand, CEO et co-fondateur de Mubawab.

# INDICE DES PRIX MUBAWAB

Cette étude a été élaborée à partir de la base de données du portail immobilier Mubawab.ma.

Toutes les observations qui sont incluses se réfèrent à des appartements mis à la vente sur le portail, et les données proviennent des fournisseurs de logements, qui insèrent leur offre directement sur le portail.

Par conséquent, les valeurs indiquées sont des valeurs d'offre et ne constituent pas nécessairement le prix final de la transaction.

Les données proviennent à la fois de particuliers et de professionnels du secteur immobilier. Les informations concernent les appartements seulement, afin d'avoir un indice totalement homogène.

Les villas peuvent avoir, en plus de la surface construite, d'autres éléments, tels que les jardins et les piscines, qui rendraient la comparaison des surfaces impertinente. Les prix indiqués sont les prix moyens de la catégorie.

La date de début de l'étude a été fixée à Juillet 2017, les données sont ensuite disponibles sur une base mensuelle. Ces données couvrent l'ensemble du Royaume, et sont soumis à deux niveaux de filtres :

Les filtres de contrôle qualité appliqués à toutes les annonces, et les filtres statistiques appliqués dans cette étude.

Les filtres de qualité de Mubawab sont définis par un processus de validation à la saisie d'annonces, telles que : la localisation exacte du bien, limites supérieure et inférieure des prix, limites inférieures et supérieures des superficies, élimination des incohérences dans le rapport prix-surfaces, etc.

Les filtres statistiques et structurels destinés à garantir la fiabilité de l'étude sont de deux types : Pour une part pour éviter l'influence des prix extrêmes, qui proviennent parfois d'erreurs dans la saisie des annonces dans le portail, les données ont été préalablement filtrées, de sorte que la base étudiée ne comprend que les offres de vente qui répondent aux exigences suivantes:

- Superficie comprise entre **40** et **300 m<sup>2</sup>**
- Prix compris entre **200.000** et **5.000.000 Dh**
- Prix par unité de superficie compris entre **1500** et **70.000 Dh**

D'autre part, afin d'éviter de confondre le lecteur avec des données peu fiables, dont les variations dans le temps seraient aléatoires, une taille minimale d'échantillon a été établie. La détermination de la taille minimale de l'échantillon est basée sur l'attribution d'un prix moyen pondéré à une zone (ville), avec un niveau de confiance de **95%**, une marge d'erreur toujours inférieure à **10%** de la valeur assignée.

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

