



## Atlas Eco

# Grande affluence des MRE au salon de l'immobilier marocain "SMAP Immo" à Paris

Dimanche 5 Juin 2011 modifié le Dimanche 5 Juin 2011 - 11:48

Le 8-ème salon de l'immobilier marocain "SMAP Immo", qui se tient jusqu'à dimanche soir à Paris, connaît une affluence remarquable de visiteurs, dont une grande majorité constituée de membres de la communauté marocaine établie en France et dans d'autres pays de l'Europe, désireux d'avoir une résidence secondaire au Maroc.



Troisième étape après Bruxelles et Milan du road show 2011 des salons destinés à promouvoir l'immobilier marocain, l'édition de cette année intervient juste avant les vacances d'été, ce qui constitue pour les MRE une occasion idoine pour avoir une idée sur l'offre immobilière existante à travers les différentes villes du Royaume, avant de s'y rendre.

Si certains saisissent l'occasion pour concrétiser des achats, d'autres préfèrent attendre de constater les biens proposés sur place avant de passer à l'acte.

"Nous n'avons qu'un mois de vacances et c'est insuffisant pour faire le repérage. Le salon nous donne au moins la possibilité d'avoir plus de visibilité sur l'offre et de nouer les contacts nécessaires pour un éventuel achat, avec les promoteurs immobiliers, les banques et même les notaires", a confié à la MAP Aicha qui effectue sa première visite au Salon.

Saida et son mari, eux, visitent le salon pour la deuxième fois. "L'année dernière, nous sommes venus par simple curiosité, nous n'avions pas l'idée d'achat, mais l'offre était intéressante et là nous sommes décidés d'acquiescer un appartement", a souligné le jeune couple, qui comme Aicha est intéressé par une destination balnéaire, l'idéal pour des séjours durant les vacances d'été.

A l'instar de la plupart des visiteurs, ils viennent avec leurs enfants, convaincus que tous les membres de la famille ont leur mot à dire, en particulier les enfants dont l'avis est capital.

"C'est pour leur faire plaisir avant tout que nous voulons acheter une résidence de vacances", a souligné Saida qui affiche une préférence pour Tétouan, sa ville natale.

Et lorsqu'on parle de vacances, il y a des critères sur lesquels les enfants restent intransigeants: plage, piscine, aires de jeux, proximité de lieux de divertissement.

Un enjeu que les promoteurs immobiliers ont pris en considération dans la panoplie de leur offre qu'ils veulent parfaitement adaptée aux exigences de la clientèle MRE mais aussi à toutes les bourses.

Pour répondre à la demande de plus en plus diversifiée générée par l'attractivité accrue du produit

Maroc, les opérateurs ont considérablement élargi leur offre, par rapport aux éditions précédentes, couvrant désormais la quasi-totalité du territoire marocain avec différents prix et standings, allant du logement premier prix (à partir de 22 000 euros) jusqu'aux biens d'exception à plus d'un million d'euros

L'offre immobilière exposée au salon s'adresse également à la clientèle européenne, en particulier les retraités attirés par la douceur de vivre du Royaume. Plusieurs d'entre eux ont fait part à la MAP de leur souhait de s'installer au Maroc, notamment à Marrakech, Fès ou encore à Agadir

"Grande vitrine de l'immobilier marocain, le SMAP Immo Paris s'adresse à tous et offre une réponse complète à toute personne intéressée par un investissement immobilier au Maroc", insiste-t-on auprès des initiateurs qui tablaient sur plus de 50 000 visiteurs

Sur une superficie d'exposition de 15 000 m<sup>2</sup>, plus de 120 exposants présentent des produits d'habitat dans près de 64 villes marocaines. Sept banques y sont également présentes pour proposer le financement adéquat aux différents produits exposés

Le salon, organisé en collaboration avec le ministère de l'Habitat, de l'urbanisme et de l'aménagement de l'espace, est aussi une plateforme d'échanges donnant aux professionnels de l'immobilier (promoteurs, constructeurs, architectes, décorateurs et notaires etc.) l'occasion de s'exprimer sur les sujets faisant l'actualité et les évolutions du secteur au Maroc

Il permet également aux visiteurs l'opportunité de s'informer et de poser leurs questions sur les thèmes clés de l'immobilier et aussi relatifs à l'acquisition d'un bien immobilier