

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

BAB NAKHIL I

TYPE DE PROGRAMMES

LOGEMENTS MOYEN STANDING

PROPRE

OUI

EN PARTENARIAT

-

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

MARRAKECH TENSIFT AL HAOUZ

PREFECTURE OU PROVINCE

MARRAKECH

COMMUNE

MARRAKECH

VILLE

MARRAKECH

DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME

TRANCHE 1

TRANCHE 2

TRANCHE 3

TRANCHE 4

DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

Nov.05

DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX

Mars.08

DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION

DATE DE LIVRAISON

01/04/2008

DATE DE REMISE DES CONTRATS

01/07/2008

LE COUT DU PROGRAMME

COUT DU
M²

COUT
TOTAL

DATE

COUT INITIAL

dhs

53.121.000,00

PREMIERE ACTUALISATION

SECONDE ACTUALISATION

OBJECTIFS DU PROGRAMME

LES OBJECTIFS SOCIAUX

- Proposer aux citoyens aux revenus moyens un produit de moyen standing ;
- Augmenter l'offre en logements pour les différentes catégories de la population.

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Commercialiser dans les meilleures conditions de temps ;
- Faire le recouvrement suivant l'échéancier ;
- Livrer dans les délais impartis et atteindre les objectifs prévus dans le programme d'action.

LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

	OUI	NON
L'ETUDE DE FAISABILITE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'ETUDE DE MARCHÉ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
SITUATION DU TERRAIN		
PROPRIETE DE L'OPH	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LIBRE DE TOUTE OCCUPATION	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LE PLAN NO VARIETUR	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LE MONTAGE FINANCIER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LE CATALOGUE DES PRIX	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LE PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL		
INTERNE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PAR UN CABINET EXTERNE	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE



NOM DU QUOTIDIEN	DATE DE PARUTION
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

L'AFFICHAGE

TYPE D'AFFICHE	LE LIEU	LA PERIODE
FLYERS	<input type="text"/>	<input type="text"/>
BROCHURES	<input type="text"/>	<input type="text"/>
DEPLIANTS	<input type="text"/>	<input type="text"/>
PLAQUETTES	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	NOMBRE	LIEUX D'INSTALLATION
BANDEROLES	<input type="text"/>	<input type="text"/>

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES	SUPERFICIE DU TERRAIN		SUPERFICIE CONSTRuite		NOMBRE DE NIVEAUX	
		DE	A	DE	A	DE	A
Lot social	Unité d'habitat social (UHS)						
Logement social							
Lot économique	Unité d'habitat économique (UHE)						
Logement économique et faible VIT							
Villas économiques	Unité d'habitat promotionnel (UHP)						
Locaux commerciaux	Unité commerciale ou industrielle (UCI)						
Lots d'équipements socio administratifs	Unité d'équipements socio administratifs (UES)						

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONVENTIONNEE

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES	SUPERFICIE DU TERRAIN		SUPERFICIE CONSTRuite		NOMBRE DE NIVEAUX	
		DE	A	DE	A	DE	A
Lots promotionnels (ilots ou lots groupés)	Unité commerciale ou industrielle (UCI)						
Lots d'activités commerciales							
Lots d'activités artisanales							
Lots industriels							

VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONNELS

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES	SUPERFICIE DU TERRAIN		SUPERFICIE CONSTRuite		NOMBRE DE NIVEAUX	
		DE	A	DE	A	DE	A
lot promotionnel	Unité d'habitat promotionnel (UHP)						
Logements promotionnels							

LE PLANNING DE COMMERCIALISATION

TRANCHE 1

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

VOIR TABLEAU DE PRIX ET S.R.G.

TRANCHE 2

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

TRANCHE 3

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

TRANCHE 4

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

NUMEROS ET TYPE DE UNITES A COMMERCIALISER

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

FOURCHETTE DES REVENUS

DE A

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

OUI NON

ETRE PROPRIETAIRE D'UN LOGEMENT OU D'UN LOT DE TERRAIN CONSTRUCTIBLE

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

AUTRES CONDITIONS

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

-
-

LES CONDITIONS DE VALORISATION

DELAI DE VALORISATION

PENALITES PREVUES

LES CONDITIONS D'ALIENATION

APRES CONTRAT DE VENTE

DELAI DE NON ALIENATION

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDEMNITE

1000 DH

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

OUI **NON**

REMBOURSEMENT IMEDIAT

-

X

REMBOURSEMENT APRES COMMERCIALISATION

X

LES CONDITIONS DE DECHEANCE

MONTANT DE L'INDIMNITE

1000,00 dhs

OU

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

PENALITES DE RETARD A APLLIQUER EN CAS DE NON REGLEMENT D'UNE ECHEANCE

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

LE DIRECTEUR GENERAL

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR DE COMMUNICATION

LE DIRECTEUR MARKETING

LES MANAGERS COMMERCIAUX

LE CHEF DE GROUPE (nom et prénom)

M. Omar EL GOUAIL

LES MANAGERS (noms et prénoms)

Mustapha HADDADI

Abdelhamid EL GHANDOUR

TINDOUFTE MOHAMED

LE MODE DE RECOUVREMENT

1 ère avance

2 ème avance

3 ème avance

4 ème avance

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE
------	------	------	------	------	------	------	------

Lot social

Unité d'habitat social (UHS)

Logement social

Lot économique

Unité d'habitat économique (UHE)

Logement économique et faible VT

lot promotionnel

Lots promotionnels (lots ou lots groupés)

Logements promotionnels

Villas économiques

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

LE MODE DE RECOUVREMENT

1 ère avance

2 ème avance

3 ème avance

4 ème avance

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE	TAUX	DATE
------	------	------	------	------	------	------	------

Lots d'activités commerciales

Locaux commerciaux

Lots industriels

Lots d'activités artisanales

Lots d'équipements socio administratifs

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE MANAGER COMMERCIAL

LE CHEF DE GROUPE

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR GENERAL

DIRECTOIRE OU CONSEIL D'ADMINISTRATION

M. Adil BOUSFIHA

M. Omar EL GOUAIL

M. Brahim BACHIKH

M. Khatib EL HEBIL