



*Opération : Jardins Soualem*

# MANUEL DE COMMERCIALISATION



**IDENTIFICATION DU PROGRAMME**

DENOMINATION DU PROGRAMME

« JARDINS SOUALEM »

TYPE DE PROGRAMMES

PROGRAMME DE CONSTRUCTION

PROPRE

PROPRE

EN PARTENARIAT

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

CHAOUIA OUARDIGHA

PREFECTURE OU PROVINCE

BERRCHID

COMMUNE

SOUALEM

VILLE

HAD SOUALEM



1

*(Handwritten marks and signatures)*

*u* *u* *u*

17/092009	324,37 MDH	3.288 DH

SECONDE ACTUALISATION

PREMIERE ACTUALISATION

COUT INITIAL

DATE  
COUT TOTAL  
COUT DU M<sup>2</sup>

**LE COUT DU PROGRAMME**

Recettes Prévisionnelles du programme s'élèvent à 417.090.235,00 DHS, dont 7.476.700,00 HDS concernant les équipements (voir le catalogue des prix en annexe).

MARS 2012	MAI 2012	SEPTEMBRE 2012	JUN 2013	DATE DE REMISE DES CONTRATS
31/12/2011	FEVRIER 2012	JUN 2012	MARS 2013	DATE DE LIVRAISON
04/08/2010 <del>30/09/2010</del>	<i>A</i> <i>di Rnia</i>	<i>A</i> <i>di Rnia</i>	<i>A</i> <i>di Rnia</i>	DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION
30/10/2011	31/12/2011	MARS 2011	31/12/2012	DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX
17/09/2009	OCTOBRE 2010	DECEMBRE 2010	MARS 2011	DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

**DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME**

TRANCHE 1  
TRANCHE 2  
TRANCHE 3  
TRANCHE 4

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

### LES OBJECTIFS SOCIAUX

Dans le cadre de la politique de développement du secteur de l'habitat et de l'intensification de l'offre des produits d'habitat pour les couches moyennes, la société Al Omrane Sahel Lakhayta lance la commercialisation des Villas Semi-Finies, (type en bande et jumelée) et des équipements d'accompagnement sis dans la commune urbaine Sahel et ce pour répondre aux besoins des populations des régions de Chaouia Ouadigha et du Grand Casablanca.

### LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Susciter activités commerciales et investissement dans la zone ;
- Contribuer aux recettes et chiffre d'affaire du groupe Al Omrane.

**LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION**

OUI

NON























LE TUD DE FAISABILITE

LE TUD DE MARCHÉ

SITUATION DU TERRAIN

PROPRIETE DE L'OPH

LIBRE DE TOUTE OCCUPATION

LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

LE PLAN NO VARIETUR

LE MONTAGE FINANCIER

LE CATALOGUE DES PRIX

LE PLAN D'ACTIONS MARKETING OPERATIONNEL

INTERNE

PAR UN CABINET EXTERNE

APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL  
D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE

**DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

**VENTE CONDITIONNEE D'UNE VILLA ECONOMIQUE**

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES	SUPERFICIE DU TERRAIN	SUPERFICIE CONSTRUITE	NOMBRE DE NIVEAUX
----------------	---------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------

DE	A	DE	A	DE	A
----	---	----	---	----	---

--	--	--	--	--	--

190 m <sup>2</sup>	548m <sup>2</sup>	161m <sup>2</sup>	194m <sup>2</sup>	R+1	R+1
--------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-----	-----

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

Logements promotionnels

lot promotionnel

- La vente des villas semi fini, se fera en commission et en présence d'un notaire.
- La vente des lots d'activités commerciales se fera sur la base d'un cahier des charges conformément aux dispositions de la charte commerciale.

**LE PLANNING DE COMMERCIALISATION**

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

16/07/2010

TRANCHE 1

DATE DE LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION

04/08/2010

du n° 193 à 242, du n° 244 à 275, n° 277 et du n° 279 à 296, soit 101 unités.

**LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION**

**LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE**

FOURCHETTE DES REVENUS

NON OUI

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

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

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME (En priorité)

**AUTRES CONDITIONS**

NB : Il est signalé qu'un quota de 10% sera réservée aux MRE au niveau de la tranche 1.

*Handwritten marks and signatures at the top of the page.*

0.5% par mois

03%

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

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

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

ou

MONTANT DE L'INDIMNITE

LES CONDITIONS DE DECHANCE

REBOURSESSEMENT APRES COMMERCIALISATION

REBOURSESSEMENT IMMEDIAT

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

ou

MONTANT DE L'INDIMNITE

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

DELAJ DE NON ALIENATION

LES CONDITIONS D'ALIENATION

PENALITES PREVUES

DELAJ DE VALORISATION

LES CONDITIONS DE VALORISATION

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

X

X

NON

OUI

03%



LE DIRECTEUR  
MARKETING

LE DIRECTEUR DE  
COMMUNICATION


LE DIRECTEUR  
COMMERCIAL

LE DIRECTEUR  
REGIONAL

LE DIRECTEUR  
GENERAL

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

 Amina HAMDOUN

 Nabii WORIGHI

(noms et prénoms)

LES MANAGERS

LE CHEF DE  
GROUPE (nom et  
prénom)

**LES MANAGERS  
COMMERCIAUX**

**LE MODE DE RECOUVREMENT**

**A / Pour les ventes au comptant :**

- 1 ère avance
- 2 ème avance
- 3 ème avance
- 4 ème avance

TYPES D'UNITES		CATEGORIES D'UNITES	
lot promotionnel	lots promotionnels (lots ou lots groupés)	Logements promotionnels	Villas économiques

--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--

30%	A la signature de la promesse de vente	30%	6 MOIS	20%	6 MOIS	20%	A la livraison
-----	--	-----	--------	-----	--------	-----	----------------

**B / Pour les ventes à crédit :**

Une avance de 30% du prix de vente est obligatoire après la signature du compromis de vente avec des conditions spécifiées.

**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

50%	A la signature de la promesse	30%	Après six mois	20%	A la livraison
-----	-------------------------------	-----	----------------	-----	----------------


Unité commerciale ou industrielle (UCI)

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

- lots d'activités commerciales
- Locaux commerciaux
- lots industriels
- lots d'activités artisanales
- lots d'équipements socio administratifs

*[Handwritten signatures and marks]*



19/07/2020  
 Société AL OMRANE CASABLANCA  
 Nabih EL KEDOUZI  
 Président Directeur Général

LE PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

le Directeur, General Delege  
 Sayfeddine KHARCHAFI

LE DIRECTEUR GENERAL DELEGUE

Le Chef du Service  
 Gestion des Ventes  
 M. NABI MORICHI  
 Délégué Commercial  
 Mme Amina HAMDOUN

LE RESPONSABLE COMMERCIAL

LE CHEF DE GROUPE

LE MANAGER COMMERCIAL

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION