

Manuel de commercialisation

Pôle Urbain Ras Al Ma 1 ère & 2 ème tranche

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

POLE URBAIN RAS AL MA
1 ère & 2 ème tranche

TYPE DE PROGRAMMES

LOTISSEMENT

PROPRE

OUI

EN PARTENARIAT

NON

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

FES -BOULEMANE

PREFECTURE OU PROVINCE

MOULAY YAACOUB

COMMUNE

AIN CHKEF

VILLE

FES

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Le programme répond aux demandes de toutes les couches sociales en matière d'immobilier :

AMI : Vente conditionnée de lots promotionnels groupés en îlots ou ensemble de lots à un prix attractif inférieur au prix du marché et supérieur au prix de revient. Le programme est destiné aux promoteurs désirant construire des logements économiques (Habitat économique, Logement 140 000, Habitat promotionnel, ...)

- **Lots de recasement** : Vente à un prix inférieur au coût de revient pour contribuer au recasement des citoyens occupants les bidonvilles et l'habitat insalubre d'anciennes récentes.

- **Lots d'équipements socio-administratifs** : Vente au prix de revient en vue de la réalisation des équipements à caractère administratif ou social tels que les écoles, centres de santé, poste de police...

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Lots Promotionnels :

- Répondre aux besoins de la population de la ville de Fès en matière de l'immobilier.
- Assurer une offre adaptée aux besoins des résidents de la région désirant construire des lots de terrains pour leurs habitations personnelles.
- Participer à la régulation du marché foncier.
- Le développement des performances de la société en matière de recettes

LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

NON

OUI

L'ETUDE DE FAISABILITE

L'ETUDE DE MARCHÉ

SITUATION DU TERRAIN

PROPRIETE DE L'OPH

LIBRE DE TOUTE OCCUPATION

LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

LE PLAN NO VARIEUR

LE MONTAGE FINANCIER

LE CATALOGUE DES PRIX

LE PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL

INTERNE

PAR UN CABINET EXTERNE

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

X

X

X

X

X

X

X

X

X

X

X

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

NOM DU QUOTIDIEN DATE DE PARUTION

L'ECONOMISTE	11/02/2009 18/02/2009 20/02/2009 27/02/2009 30/01/2009
LA VIE ECO	20/02/2009 27/02/2009 30/01/2009

QUOTIDIENS

L'AFFICHAGE

TYPE D'AFFICHE LE LIEU LA PERIODE

*Chantier *Administration
 02/02/2009 02/03/2009

Affiches / FLYERS

BROCHURES

DEPLIANTS

PLAQUETTES

NOMBRE LIEUX D'INSTALLATION

Panneaux Publicitaires

Sur les axes principaux de la ville de Fès

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNEE

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

Unité d'habitat social (UHS)

Lot social

Logement social

Unité d'habitat économique (UHE)

Lot économique

VIT
Logement économique et faible

DE	A	DE	A	DE	A
60	174	132	382	2	2

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 DE A

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

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

Villas économiques

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

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

Locaux commerciaux

112	5024	350	10048	1	2
-----	------	-----	-------	---	---

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

Lots d'équipements socio administratifs

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONVENTIONNEE

TYPES D'UNITES
CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE DU TERRAIN
SUPERFICIE CONSTRUITE
NOMBRE DE NIVEAUX

- Lots promotionnels (lots ou lots groupes)
- Lots d'activités commerciales
- Lots d'activités artisanales
- Lots industriels

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

DE	A	DE	A	DE	A	DE	A
14063	27171	42189	81173	3	4		

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

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

80	737	240	3500	2	4
----	-----	-----	------	---	---

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

lot promotionnel

Logements promotionnels

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

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

POUR LES LOTS PROMOTIONNELS

VENTE LIBRE SANS AUCUNE
CONDITION

LES MODALITES D'ATTRIBUTION

- Lots promotionnels** (Nombre=322 Lots)
- La demande > à l'offre : L'attribution se fera en présence du notaire et par tirage au sort. (le tirage au sort se fera pour l'ensemble des prospects); la priorité sera accordée aux postulants n'ayant jamais bénéficié d'un produit de la société al omrane Fès.
 - Etablissement des listes d'attente.
 - La demande est < ou égal à l'offre : Tous les prospects désirant acquérir des lots promotionnels sont des clients potentiels.
- En cas de non solvabilité des clients potentiels arrêtés sur les listes, objets des tirages au sort et ceux des listes d'attente, des convocations seront envoyées à l'ensemble des postulants pour l'attribution des lots non vendus. (Premier venu premier servi).
- Pour faire face à d'éventuel besoin en lots, un stock stratégique de 43 lots est mis à la disposition de la direction générale, dont l'attribution ne se fait que par décision du Directeur Général. (voir Annexe jointe 1)
- 25 lots sont réservés aux marocains résidant à l'étranger
- 14 lots sont destinés aux éventuelles demandes des coopératives.

Lots de recasement

(Nombre=1414 Lots)

L'attribution se fera des validation par la société Al Omrane Fès des listes de recasement établie par l'autorité locale. Les attributaires sont invités à signer le compromis de vente et régler le montant du 1^{er} versement.

Lots d'activité

La vente se fera sur la base d'un cahier des charges

Lots d'AMI

La vente se fera sur la base d'un cahier des charges

POUR LES LOTS PROMOTIONNELS

LES CONDITIONS DE VALORISATION

LES CONDITIONS D'ALIENATION

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

ou

LES CONDITIONS DE DECEANCE

ou

Form area with green background and various input fields and sections.

[Signature]

[Signature]

MOUNTASSER BELGHAZI
Directeur Commercial et du
Portefeuille

Mohamed BENJELLOUN
Directeur de l'Unité Fes
My Yacoub

Abdeljalil CHERKAOUI
Le Directeur Général
El Omrane Fes

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

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

[Empty rounded rectangular box]

LES MANAGERS
(noms et prénoms)

LE CHEF DE
GROUPE (nom et
prénom)

LES MANAGERS
COMMERCIAUX

Maudruss: AL

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

30 %	A l'attributio n	30 %	Six mois après le 1 ^{er} verst	30 %	A Six mois après le 2 ^{ème} verst	10 %	A La livraison
------	---------------------	------	---	------	--	------	-------------------

Unité d'habitat social (UHS)

Lot social

Logement social

Unité d'habitat économique (UHE)

Lot économique

Logement économique et faible VI

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

30%	A	l'attribution	30%	Six mois après le 1 ^{er} verst	30%	A Six mois après le 2 ^{ème} verst	10%	A La livraison
-----	---	---------------	-----	---	-----	--	-----	----------------

Unité d'habitat promotionnel (UHP)

- lot promotionnel
- Lots promotionnels (lots ou lots groupés)
- Logements promotionnels
- Villas économiques

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

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

lots d'activités commerciales

Locaux commerciaux

lots industriels

lots d'activités artisanales

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

lots d'équipements socio administratifs



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

LISTE DES LOTS RESERVEES A LA DIRECTION GENERALE
Pôle urbain Ras Al Ma

Numéro du lot	Secteur	Type de lot	Superficie (m ²)	Prix Unitaire (Dh/m ²)	Prix du Lot (Dh)
1	S4	R+2C	100	1 900	190 000
2	S4	R+2C	100	1 900	190 000
3	S4	R+2C	130	1 995	259 350
4	S4	R+2C	100	1 900	190 000
5	S4	R+2C	100	1 900	190 000
6	S4	R+2C	100	1 900	190 000
7	S4	R+2C	100	1 900	190 000
8	S4	R+2C	100	1 900	190 000
9	S4	R+2C	100	1 900	190 000
12	S4	R+3C	297	2 300	683 100
14	S4	R+3C	257	2 415	620 655
16	S4	R+3C	257	2 415	620 655
18	S4	R+3C	297	2 300	683 100
20	S4	R+3C	297	2 300	683 100
1	S5	R+4C	324	3 300	1 069 200,00
2	S5	R+4C	431	3 450	1 486 950,00
3	S5	R+4C	300	3 000	900 000,00
12	S5	R+4C	389	3 300	1 283 700,00
13	S5	R+4C	308	3 450	1 062 600,00
30	S4	R+4C	270	3 300	891 000,00
31	S4	R+4C	300	3 450	1 035 000,00
32	S4	R+4C	299	3 000	897 000,00
33	S4	R+4C	299	3 150	941 850,00
34	S4	R+4C	299	3 000	897 000,00
35	S4	R+4C	299	3 150	941 850,00
48	S4	R+4C	299	3 000	897 000,00
49	S4	R+4C	299	3 150	941 850,00
50	S4	R+4C	299	3 150	941 850,00
51	S4	R+4C	299	3 300	986 700,00
52	S4	R+4C	299	3 300	986 700,00
53	S4	R+4C	299	3 300	986 700,00
54	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
55	S4	R+4C	279	3 150	878 850,00
56	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
57	S4	R+4C	279	3 150	878 850,00
58	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
59	S4	R+4C	279	3 150	878 850,00
60	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
62	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
61	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
63	S4	R+4C	279	3 000	837 000,00
64	S4	R+4C	388	3 450	1 338 600,00
65	S4	R+4C	338	3 450	1 166 100,00

LISTE DES LOTS RESERVES AUX COOPERATIVES

N° Ordre	Secteur	N°lot	Superficie (m ²)	Type de lot	Prix Unitaire (Dh/m ²)	Prix du Lot (Dh)
1	9	18	232	HC4	3 450,00	800 400,00
2	9	19	436	HC4	3 300,00	1 438 800,00
3	9	20	328	HC4	3 150,00	1 033 200,00
4	9	21	371	HC4	3 150,00	1 168 650,00
5	14	19	437	HC3	2 415,00	1 055 355,00
6	14	20	484	HC3	2 300,00	1 113 200,00
7	14	21	437	HC3	2 415,00	1 055 355,00
8	14	22	503	HC3	2 300,00	1 156 900,00
9	14	23	437	HC3	2 415,00	1 055 355,00
10	14	24	522	HC3	2 300,00	1 200 600,00
11	14	25	437	HC3	2 415,00	1 055 355,00
12	14	26	540	HC3	2 300,00	1 242 000,00
13	14	27	641	HC3	2 645,00	1 695 445,00
14	14	28	622	HC3	2 530,00	1 573 660,00
TOTAL						16 644 275,00
		313				