

# MANUEL DE COMMERCIALISATION

# OPERATION CHEMS A CHEFCHAOUEN

#### **IDENTIFICATION DU PROGRAMME**

**CHEMS** DENOMINATION DU PROGRAMME LOTISSEMENT TYPE DE PROGRAMMES (LOTS A R+2) **OUI** PROPRE EN PARTENARIAT NON LOCALISATION TANGER-TETOUAN REGION ECONOMIQUE **CHEFCHAOUEN** PREFECTURE OU PROVINCE **CHEFCHAOUEN** COMMUNE VILLE **CHEFCHAOUEN** 

S D'EXECUTION DU PROGRAMME	TRANCHE 1	TRANCHE 2 TRANCH	E3 TRANCHE4
DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX	15/03/2010		
DATE D'ACHEVEMENT DES TRAVAUX	15/03/2012		
DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION	30/11/2009		
DATE DE LIVRAISON	20/03/2012		
DATE DE REMISE DES CONTRATS  E COUT DU PROGRAMME	20/06/2012		
	COUT DU M <sup>2</sup>	COUT	DATE
	COUT DU	Company of the party of the par	DATE 27/04/2009
E COUT DU PROGRAMME	COUT DU M² 1 186,33	9 362 500.00	
E COUT DU PROGRAMME  COUT INITIAL	COUT DU M²  1 186,33 DH  1 326,98	9 362 500.00 DH	27/04/2009

## **OBJECTIFS DU PROGRAMME**

#### LES OBJECTIFS SOCIAUX

- \* Amélioration de la qualité de vie sociale de la classe moyenne (en lui permettant d'acquérir un lot équipé pour la construction d'un logement décent : hygiène, confort, qualité, indépendance ...)
- \* Création de nouveaux postes d'emploi

#### LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- \* Diversifier les produits pour assurer la pérennité de la société.
- \* Répondre aux demandes de ce type de produit.
- \* Dégagement de bénéfices.

# LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

	OUI	NON
L'ETUDE DE FAISABILITE	*	
L'ETUDE DE MARCHE	*	
SITUATION DU TERRAIN		
PROPRIETE DE L'OPH	НАО	
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		

#### LE PLAN DE COMMUNICATION

	NOM DU Q	UOTIDIEN	DATE DE PARUTION	
	L'économiste	24 et 27 Juillet 2009		
UOTIDIENS				
ICHAGE				
TYPE D'AFFICHE	LELIEU		LA PERIODE	
FLYERS				
BROCHURES				
DEPLIANTS				
PLAQUETTES				
	NOMBRE	LIEUX D	INSTALLATION	
BANDEROUS	* Section 1			

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

#### VENTE CONDITIONNEE

NOMBRE DE SUPERFICIE SUPERFICIE CATEGORIES D'UNITES NIVEAUX DUTERRAIN TYPES D'UNITES CONSTRUITE Lot social Unité d'habitat social (UHS) Logement social Lot économique Unité d'habitat économique (UHE) Logement économique et faible VIT

# **DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS**

## VENTE CONDITIONNEE

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

SUPERFICIE DU TERRAIN

SUPERFICIE CONSTRUITE

NOMBRE DE NIVEAUX

Villas économiques

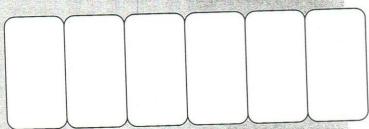
Unité d'habitat promotionnel (UHP)

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

Lots promotionnels (Nots ou lots groupés)

Lots d'activités commerciales

Lots d'activités artisanales

Lots industriels

Unité commerciale ou industrielle (UCI)



#### **DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS** VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONELS SUPERFICIE SUPERFICIE NOMBRE DE TYPES D'UNITES CATEGORIES D'UNITES DUTERRAIN NIVEAUX CONSTRUITE lot promotionnel Unité d'habitat promotionnel (UHP) 120 154 288 370 3 3 $M^2$ $M^2$ Soit $M^2$ $M^2$ Soit R+2 R+2 LE PLANNING DE COMMERCIALISATION Juillet 2009 DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE TRANCHE 1 DATE DE LALCEMENT DE LA COMMERCIALISATION 30/11/2009 NUMEROS ET TYPE DES UNITES A COMMERCIALISER

(\*\*) Voir registre de vente

# LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE FOURCHETTE DES REVENUS X AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH ETRE PROPRIETAIRE D'UN LOGEMENT OU D'UN LOT DE TERRAIN CONSTRUCTIBLE Priorité donnée RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME aux Habitants de Chefchaouen **AUTRES CONDITIONS** X Marié

#### LES MODALITES D'ATTRIBUTION

Après le lancement de la publicité obligatoire, la liste des attributaires sera arrêtée par les membres de la commission, selon les critères de sélection précités.

\* Les bénéficiaires devront signer et légaliser un compromis de vente avec la Sté, et procéder au règlement du premier échéancier.

DELAI DE VALORISATION

Trois ans à compter de la signature du contrat de vente

PENALITES PREVUES

20% du prix de vente

LES CONDITIONS D'ALIENATION

DELAI DE NON ALIENATION

Après livraison et signature de l'acte de vente définitif.

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION D'ALIENATION

Pas d'indemnité

NB: interdiction d'aliéner totale, car le client ne pourra vendre son lot de terrain, qu'après obtention du contrat de vente définitif.

#### LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

MONTANT DE L'INDIMNITE

5%

ou

TAUX APPLIOUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

5%

REMBOURSSEMENT IMMEDIAT

The second secon

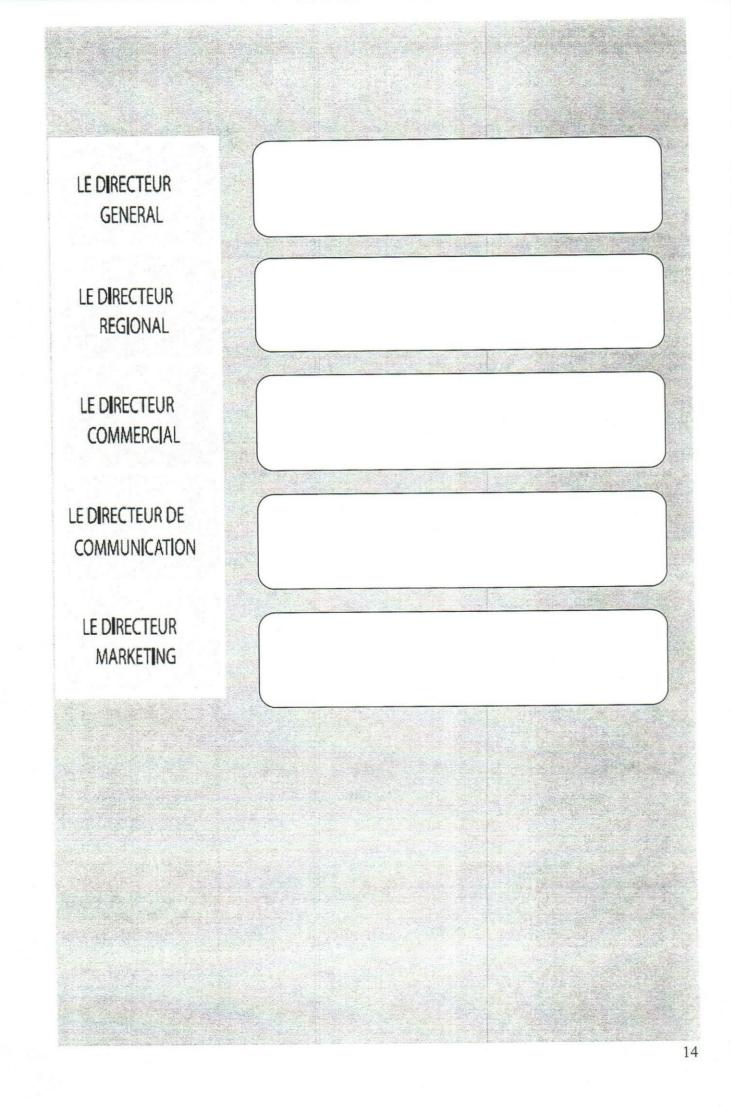
NON

(\*\*\*) REMBOURSSEMENT APRES

(\*\*\*) Etant précisé que le remboursement doit intervenir dans les six mois qui suivent la réception de la demande de désistement signée et légalisée.

Toutefois, si la rétraction du client est motivée par un retard de livraison de l'unité commercialisée, ou retard de création du titre foncier, le montant total des avances serait remboursé immédiatement, et sans prélèvement d'indemnité.

ES CONDITIONS DE DEC	HEANCE					
MONTANT DE L'INDIN	INITE					
	OU					
TAUX APPLIOUE PAR	RAPPORT AU PRIX DI	E VENTE		5%		
PENALITES DE RETARD REGLEMENT D'UNE EC		****)				
***) Le cas de non res	pect de l'échéancie	r de règlement, la	société Al On	été Al Omrane Al Bough		
ressera une mise en d ra déchu dans un déla	emeure au concern i de 15 iours après	é pour le paiemen la date d'envoi de	t, le cas échéa ladite mise e	nt, l'attributair 1 demeure.		
			CONTRACTOR AND			



#### LES MANAGERS COMMERCIAUX

LE CHEF DE GROUPE (nom et prénom) Amine ZRIHNI

LES MANAGERS (noms et prénoms)

Délégué commercial

Youssef ARIOUCH

Délégué commercial **Mohammed TOUNANTE** 

# LE MODE DE RECOUVREMENT 4 ème avance 3 ème avance 2 ème avance 1 ère avance TAUX TAUX TAUX TAUX CATEGORIES D'UNITES TYPES D'UNITES DATE DATE DATE DATE Lot social Unité d'habitat social (UHS) Logement social Lot économique Unité d'habitat économique (UHE) Logement économique et faible VII

	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 promotionnel	30%	7 Jours après la signature du compromis de vente	30%	10 Mois Après la 1 <sup>ère</sup> avance	30%	10 Mois Après la 2ème avanc	10% Soit le Reliquat	A la livrais
ots promotionnels (îlots ou lots groupés) Unité d'habitat								
Logements promotionnels								
Villas économiques								