



al omrane
Al Boughaz

MANUEL DE COMMERCIALISATION

**OPERATION CHEMS
A CHEFCHAOUEN**

NOVEMBRE 2009

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

CHEMS

TYPE DE PROGRAMMES

LOTISSEMENT
(LOTS A R+2)

PROPRE

OUI

EN PARTENARIAT

NON

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

TANGER-TETOUAN

PREFECTURE OU PROVINCE

CHEFCHAOUEN

COMMUNE

CHEFCHAOUEN

VILLE

CHEFCHAOUEN

DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME

TRANCHE 1

TRANCHE 2

TRANCHE 3

TRANCHE 4

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

20/06/2012

LE COUT DU PROGRAMME

COUT DU
M²

COUT
TOTAL

DATE

COUT INITIAL

1 186,33
DH

9 362 500.00
DH

27/04/2009

PREMIERE ACTUALISATION

1 326,98
DH

10 472 500.00
DH

03/08/2009

SECONDE ACTUALISATION

Fin des
Travaux

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 MARCHÉ	*	
SITUATION DU TERRAIN		
PROPRIETE DE L'OPH	HAO	
LIBRE DE TOUTE OCCUPATION	*	
LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	*	
LE PLAN NO VARIETUR	*	
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		

LE PLAN DE COMMUNICATION

LA PRESSE

QUOTIDIENS

NOM DU QUOTIDIEN

DATE DE PARUTION

L'économiste

24 et 27 Juillet 2009

L'AFFICHAGE

TYPE D'AFFICHE

LE LIEU

LA PERIODE

FLYERS

BROCHURES

DEPLIANTS

PLAQUETTES

NOMBRE

LIEUX D'INSTALLATION

BANDEROLES

* Affichage des avis de commercialisation dans les Administrations publiques de Chefchaouen telles que : Province, Délégation de l'Habitat et Municipalité

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

VENTE CONDITIONNÉE

TYPES D'UNITES	CATEGORIES D'UNITES
----------------	---------------------

SUPERFICIE
DU TERRAIN

SUPERFICIE
CONSTRUITE

NOMBRE DE
NIVEAUX

Lot social	Unité d'habitat social (UHS)
Logement social	

DE	A	DE	A	DE	A

Lot économique	Unité d'habitat économique (UHE)
Logement économique et faible VT	

DE	A	DE	A	DE	A

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

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
(lots ou lots
groupés)

Lots d'activités
commerciales

Lots d'activités
artisanales

Lots industriels

Unité commerciale ou
industrielle (UCI)

DE	A	DE	A	DE	A

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

lot promotionnel

Unité d'habitat
promotionnel (UHP)

120
M²

154
M²

288
M²

370
M²

3
Soit
R+2

3
Soit
R+2

LE PLANNING DE COMMERCIALISATION

TRANCHE 1

DATE DE LANCEMENT DE LA PUBLICITE OBLIGATOIRE

Juillet 2009

DATE DE LANCEMENT 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

DE

A

OUI

NON

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

X

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

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

Priorité donnée
aux Habitants
de Chefchaouen

AUTRES CONDITIONS

Marié

X

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 APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

5%

OUI

NON

REMBOURSEMENT IMMEDIAT

(***) REMBOURSEMENT 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.

LES CONDITIONS DE DECHEANCE

MONTANT DE L'INDIMNITE

OU

TAUX APPLIOUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

5%

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

(****)

(****) Le cas de non respect de l'échéancier de règlement, la société Al Omrane Al Boughaz adressera une mise en demeure au concerné pour le paiement, le cas échéant, l'attributaire sera déchu dans un délai de 15 jours après la date d'envoi de ladite mise en demeure.

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)

Amine ZRIHNI

LES MANAGERS
(noms et prénoms)

**Délégué
commercial**

Youssef ARIOUCH

**Délégué
commercial**

Mohammed TOUNANTE

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 VVT

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 promotionnel		30%	7 Jours après la signature du compromis de vente	30%	10 Mois Après la 1 ^{ère} avance	30%	10 Mois Après la 2 ^{ème} avanc	10% Soit le Reliquat	A la livraison
Lots promotionnels (lots ou lots groupés)									
Logements promotionnels	Unité d'habitat promotionnel (UHP)								
Villas économiques									