

Manuel de commercialisation EL MANZEH

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME

TYPE DE PROGRAMMES

PROPRE
EN PARTENARIAT

LOCALISATION

REGION ECONOMIQUE

PREFECTURE OU PROVINCE

COMMUNE

VILLE

Lotissement El Manzeh

LOTISSEMENT

OUI

NON

SEFROU - BOULEMANE

SEFROU

SEFROU

SEFROU

8

COUT DU M ²	COUT TOTAL	DATE	COUT INITIAL VILLAS
1146,00 dhs	6,12 Mdhs	Juin 2009	
1146,00 dhs	79,58 Mdhs	Juin 2009	COUT INITIAL LOTS

LE COUT DU PROGRAMME

Mars 2011				DATE DE REMISE DES CONTRATS
Déc. 2010				DATE DE LIVRAISON
13/02/09				DATE DE MISE EN COMMERCIALISATION
Avril 2011				DATE D'ACHÈVEMENT DES TRAVAUX
Mars 2009				DATE DE LANCEMENT DES TRAVAUX

TRANCHE 4	TRANCHE 3	TRANCHE 2	TRANCHE 1	DATES D'EXECUTION DU PROGRAMME
-----------	-----------	-----------	-----------	--------------------------------

OBJECTIFS DU PROGRAMME

--	--	--

LES OBJECTIFS SOCIAUX

- Répondre aux besoins de la population de la commune de Setrou en matière de l'immobilier ;
- Assurer une offre adaptée aux besoins du marché local et des clients potentiels désirant construire des lots de terrains villas pour leurs habitations personnelles.
- Participer à la régulation du Marché foncier.
- Le programme répond aux demandes de la couche sociale moyenne et aisée en matière d'immobilier (Habitat promotionnel, ...).

LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Développer les indicateurs de performances commerciales de la société.
- Tirer des enseignements sur le degré de besoin de la population dans la région, permettant à la société d'ajuster la production des projets à venir.

8

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

- APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION OU LE DIRECTOIRE
- PAR UN CABINET EXTERNE
- INTERNE
- LE PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL
- LE CATALOGUE DES PRIX
- LE MONTAGE FINANCIER
- LE PLAN NO VARIETUR
- LES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES
- LIBRE DE TOUTE OCCUPATION
- PROPRIETE DE L'OPH
- SITUATION DU TERRAIN
- LETUDE DE MARCHE
- LETUDE DE FAISABILITE

NON OUI

LES CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

8

Axe principal Rte Nationale Setrou-Boulmane

1

Panneau double
face

LIEUX D'INSTALLATION

NOMBRE

PLAQUETTES

DEPLIANTS

BROCHURES

Affiches /
FLYERS

LA PERIODE

LE LIEU

TYPE D'AFFICHE

L'AFFICHAGE

20/02/2009
27/02/2009
06/03/2009
13/03/2009

LA VIE ECO

13/02/2009
20/02/2009
27/02/2009
06/03/2009
13/03/2009

L'ECONOMISTE



NOM DU QUOTIDIEN

DATE DE PARUTION

LA PRESSE

LE PLAN DE COMMUNICATION

5

Empty grid of 6 cells

Empty grid of 6 cells

Row of 6 blue buttons: DE, A, DE, A, DE, A

Unité d'habitat économique (UHE)

Lot économique

Logement économique et faible VIT

Empty grid of 6 cells

Empty grid of 6 cells

Row of 6 blue buttons: DE, A, DE, A, DE, A

Unité d'habitat social (UHS)

Lot social

Logement social

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

VENTE CONDITIONNEE

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

2

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)

197,5 m ²	392,72 m ²	220,00 m ²	340 m ²	RDC	1Etg
-------------------------	--------------------------	--------------------------	-----------------------	-----	------

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

Locaux
commerciaux

Unité commerciale ou
industrielle (UCI)

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

Lots d'équipements
socio administratifs

Unité d'équipements
socio administratifs
(UES)

938 m ²	3105 m ²	750 m ²	2483 m ²	RDC	1Etg
-----------------------	------------------------	-----------------------	------------------------	-----	------



Etage 1	RDC	756 m ²	756 m ²	956 m ²	956 m ²
DE	DE	A	DE	A	DE

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

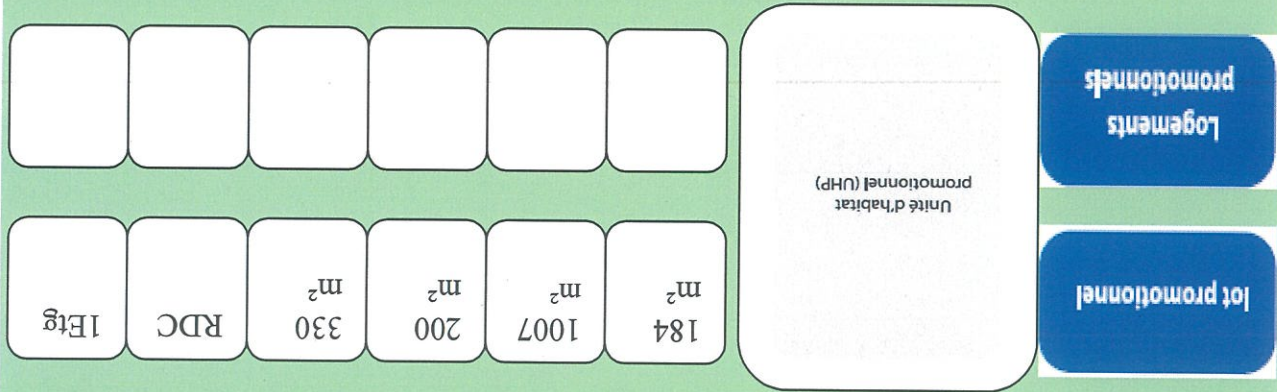
- Lots industriels
- Lots d'activités artisanales
- Lots d'activités commerciales
- Lots promotionnels (lots ou lots groupes)

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

VENTE CONVENTIONNEE

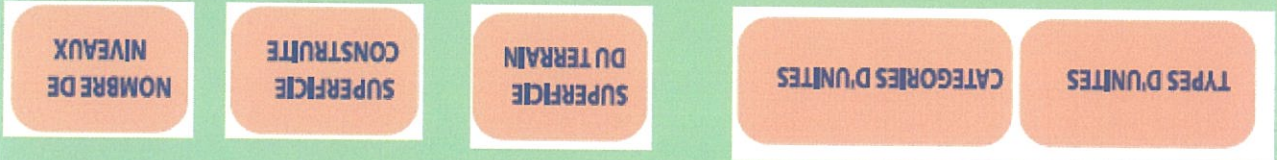
DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

8



184 m ²	1007 m ²	200 m ²	330 m ²	RDC	IEtg
--------------------	---------------------	--------------------	--------------------	-----	------

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



VENTE LIBRE D'UN LOT OU LOGEMENT PROMOTIONNELS

DEFINITION DES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

3

Avoir bénéficié d'un produit de la société
AL OMRANE FES

AUTRES CONDITIONS

RESIDER DANS LA LOCALITE DU PROGRAMME

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

AVOIR BENEFICIE D'UN PRODUIT DES OPH

NON **OUI**

FOURCHETTE DES REVENUS

A **DE**

LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

L'opération EL MENZEH comprend 221 unités :

1 lot Centre commercial

1 lot Usage Administration

1 lot Usage Santé

1 lot Usage Enseignement

1 lot Centre Communal

107 lots villas en bande

45 lots villas isolées

46 lots villas jumelées

18 villas économiques

Le nombre des prospects ayant postulé pour l'acquisition d'un lot de terrain ou villa économique est de 732 (dont 37 MRE).

Commercialisation des lots habitat péréquation :

ETAPE I :

Vu que le nombre des demandes est supérieur à l'offre, L'attribution se fera par tirage au sort en présence du notaire. (Le tirage au sort se fera pour l'ensemble des prospects exception faite des prospects ayant bénéficié d'un produit de la société AL OMRANE FES).

Liste 1 :

163 tirages au sort seront arrêtés dans une première liste.

163 tirages au sort seront arrêtés dans une liste d'attente.

Liste 2 : MRE

15 tirages au sort seront arrêtés dans une première liste.

20 tirages au sort seront arrêtés dans une liste d'attente.

ETAPE 2 :

Dès réception du procès-verbal authentifié du notaire, des convocations seront envoyés aux candidats retenus qui doivent fournir toutes les pièces nécessaires pour justifier leur éligibilité notamment, un certificat de résidence dans la ville de Setrou, une photocopie de la carte CIN.

Pour les RME, une photocopie de la carte CIN, une photocopie de la carte de séjour ou carte de résidence non expirées, photocopie du passeport non expiré.

Avant de procéder à la signature de la convention et au paiement de l'échéance, le délégué commercial est tenu de vérifier sur la base de données commercial si le candidat est déjà attributaire d'un produit de la société AL OMRANE FES et ce, afin de respecter les critères d'éligibilité arrêtés ci-dessus.

Nb/ Ceux, qui ne répondent pas aux critères d'éligibilité ou n'ayant pas fourni les pièces justificatives nécessaires dans les délais prévus, seront automatiquement remplacés par des candidats figurant sur la liste d'attente et ce, par ordre chronologique.

(A noter que le premier venu est le premier servi).

ETAPE 3 :

Après expiration du délai prévu dans les convocations, et s'il est constaté des unités non vendues des convocations seront envoyés aux candidats arrêtés sur la liste d'attente et ce, par ordre chronologique).

NB/ A respecter les mêmes critères d'éligibilité et conditions d'attribution cités dans l'étape 2.

ETAPE 4 :

Après achèvement des deux étapes précédentes, et s'il est constaté des unités non encore vendues, le reste des candidats arrêté sur la liste d'attente seront tous convoqués (à noter que le premier venu est le premier servi).

NB/ A respecter les mêmes critères d'éligibilité et conditions d'attribution cités dans l'étape 2.

ETAPE 5 :

Après expiration du délai arrêté dans les convocations et s'il est constaté des unités non encore vendues, l'ensemble des prospects n'ayant pas fait l'objet de tirage au sort et ceux n'ayant pas été retenus au tirage au sort seront convoqués.

ETAPE 6 :

Après expiration du délai arrêté dans les convocations et s'il est constaté des unités non encore vendues, la commercialisation se fera à guichet ouvert et sans aucune condition.

tous les prospects n'ayant pas répondu aux critères d'éligibilité seront les premiers à convoquer

> LOT D'ACTIVITE:

Centre commercial : la commercialisation se fait sur offre de prix.

> RESERVE STRATEGIQUE : (20 LOTS)

Lots n° : 127-128-129-130-131-132-169-170-171-172-173-174-89-176-177-120-179-180-181-182.

> LOTS RESERVES AUX MRE : (15 LOTS)

15 tirages au sort seront arrêtés dans une première liste.

20 tirages au sort seront arrêtés dans une liste d'attente.

> VILLAS ECO : La commercialisation des lots destinés à la construction de villas éco se fera par appel à manifestation d'intérêt, en partenariat avec le secteur public-privé.

2,5% du Montant de l'échéance par mois de retard

2000,00 dhs

X

X

NON

OUI

2500,00 dhs

-

Aucune aliénation n'est autorisée avant la délivrance du contrat définitif par al omrane Fès

-

-

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

LES CONDITIONS DE TRANSFERT TAUX DE L'INDEMNITE

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

ou

MONTANT DE L'INDIMNITE

LES CONDITIONS DE DECHANCE

REBOURSSSEMENT APRES COMMERCIALISATION

REBOURSSSEMENT IMMEDIAT

TAUX APPLIQUE PAR RAPPORT AU PRIX DE VENTE

ou

MONTANT DE L'INDIMNITE

LES CONDITIONS DE DESISTEMENT

INDEMNITE POUR LEVER LA CONDITION DE NON ALIENATION

DELAJ DE NON ALIENATION

LES CONDITIONS D'ALIENATION


PENALITES PREVUES

DELAJ DE VALORISATION

LES CONDITIONS DE VALORISATION

RESERVES ET/OU OBSERVATIONS DES RESPONSABLES ET DES MANAGERS COMMERCIAUX

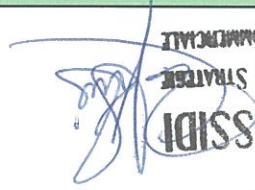
LE DIRECTEUR GENERAL


Le Directeur Général
 ol omrane
 FES
Abdelkhalik BOUHADDOU

LE DIRECTEUR REGIONAL


RHADDIOUI Kamal
 Directeur de l'UGP
 SEFROU BOULEMANE

LE DIRECTEUR COMMERCIAL


ZAKIA KHAISSIDI
 CHEF DE LA DIVISION STRATEGIE
 ET COORDINATION COMMERCIALE

LE DIRECTEUR DE COMMUNICATION



LE DIRECTEUR MARKETING



B

L'ARRAICHI NOUREDDINE

Fatima MOUSSINE
Délégué Commercial

LES MANAGERS
(noms et prénoms)

LE CHEF DE
GROUPE (nom et
prénom)

LES MANAGERS
COMMERCIAUX

2

LE MODE DE RECOUVREMENT

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

Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date

TYPES D'UNITES

CATEGORIES D'UNITES

Unité d'habitat social (UHS)	

Lot social

Logement social

Unité d'habitat économique (UHE)	

Lot économique

Logement économique et faible VT

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

Unité commerciale ou industrielle (UCI)

lots industriels

lots d'activités artisanales

Unité d'équipements socio administratifs (UES)

lots d'équipements socio administratifs

8

DIRECTOIRE OU CONSEIL D'ADMINISTRATION

LE DIRECTEUR GENERAL

LE DIRECTEUR COMMERCIAL

LE DIRECTEUR REGIONAL

LE CHEF DE GROUPE

LE MANAGER COMMERCIAL

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION DE DEROGATION

NOM ET PRENOMS DU DECIDEUR

