

CAP REALTY

— CONSEIL EN IMMOBILIER —



CAP REALTY

164, Bd d'Anfa, 5^{ème} étage, 20 100 Casablanca, MAROC
Tél.: +212 (0) 5 22 94 11 97 - Fax: +212 (0) 5 22 94 11 96
contact@caprealty.ma – www.caprealty.ma

SOMMAIRE

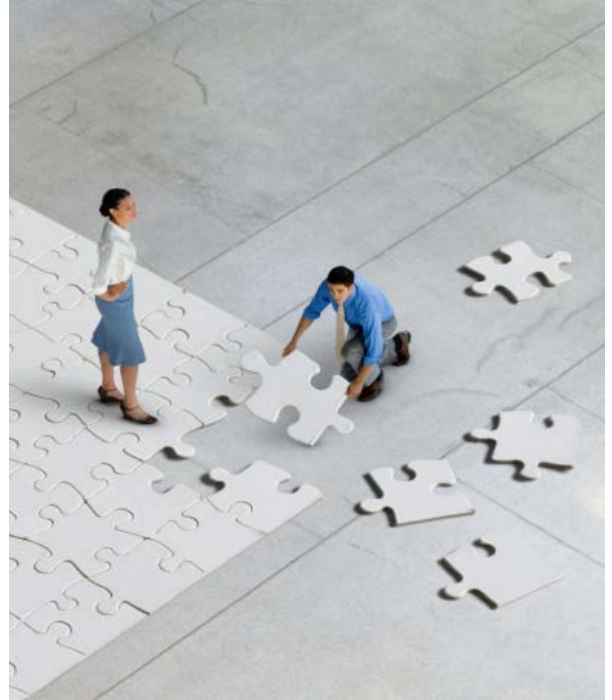
INTRODUCTION	3
I. L'ESPRIT CAP REALTY	3
II. ILS NOUS FONT CONFIANCE.....	3
III. CERTIFICATIONS & NORMES	5
IV. CONFIDENTIALITE.....	5
SERVICES	6
EXPERTISE	7
ETUDES / CONSEIL	8
TRANSACTION	9
CAPITAL MARKETS	10
ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE (A.M.O.)	11
ORDONNANCEMENT PILOTAGE & COORDINATION (O.P.C.)	12
EQUIPE	13
QUELQUES REFERENCES	15
I. MISSIONS D'EXPERTISES	15
II. MISSIONS DE CONSEIL.....	18

INTRODUCTION

I. L'esprit Cap Realty

« Un cabinet de conseil en immobilier aux standards internationaux avec un ancrage fort dans la réalité économique du Maroc. »

- ❑ *Cap Realty propose aux décideurs un accompagnement dans la réalisation des opérations immobilières de leur organisation à travers des méthodologies éprouvées auprès de groupes nationaux et internationaux. Fondé par des anciens de DTZ, de Jones Lang Lasalle (JLL), d'Accenture et de CBRE, Cap Realty propose des approches sur mesure et s'appuie sur l'expertise et l'expérience en propre du cabinet pour répondre aux problématiques immobilières de ses clients.*
- ❑ *Nos missions conduites selon des démarches analytiques et créatives débouchent sur des recommandations avec des plans d'actions pratiques, directement applicables et conçus sur mesure en étroite collaboration avec les équipes de nos clients. Le métier de Conseil en immobilier s'insère de ce fait harmonieusement dans la chaîne de création de valeur et participe au développement des acteurs qui nous font confiance.*
- ❑ *Cap Realty dispose d'atouts clés pour les missions d'expertises:*



II. Ils nous font confiance...

ABU DHABI CAPITAL GROUP ■ AFRICA CAPITAL ■ AL BARID BANK ■ AL MAGHRIBIYA HOLDING ■ ALHIF ■ ALLIANCES ■ AL OMRANE ■ AMDAD INVEST ■ AMETYS ■ ARTIS ENVIRONNEMENT ■ ATLANTIC STEEL ■ ATLAS HOSPITALITY ■ ATTIJARIWAFI BANK ■ AYSH GROUP ■ AZEMBAY ■ BAB AL BAHR ■ BEST VIANDES ■ BEZEMA ■ BMCE ■ BMCI ■ BMCI LEASING ■ BOSTON CONSULTING GROUP ■ CAPRI ■ CDG CAPITAL REAL ESTATE ■ CDG DYAR AL MANSOUR ■ CENTURY 21 ARABI SAUDIA ■ CHARLES A GOMEZ ■ CIH BANK ■ CIMR ■ CNSS ■ COFIMAG ■ CONSULAT Italie ■ CREDIT AGRICOLE ■ DAR ASSAFIA ■ DE RICHBOURG ■ DEPA ■ EAGLE HILLS ■ EARTH ■ EL BATATAL EMAAR ■ EMSI ■ ESPACES SAADA ■ EULER HERMES ■ FERMESPA ■ GUIDANCE ■ HAPIMAG HESPERIDES ■ HOUSE INVEST ■ IBC MAROC ■ ISTISHARA HOUSE ■ KAYSSIA ■ CAIXA BANK ■ LA POSTE ■ LA VICTOIRE ■ LAC CONSULTING ■ LEMI INDUSTRIES ■ L'OLIVINE ■ LOGINTEK ■ MADAEF MAFODER ■ MAPR INVEST ■ MARINA D'OR ■ MAROC DECOUPE LASER ■ MARPROM ■ MILANO CERAME ■ MIRABELLA KINCAID ■ MOR CONSULT ■ MOUNA HOLDING ■ MUTANDIS NAS AERO ■ NEGOCIO DEFINITIVO ■ OFFICE DES CHANGES ■ ONCF ■ ONSSA ■ OPTORG PALMERAIE ■ PAUL HASTINGS ■ PEINTURES ARCOL ■ PGS INVEST ■ PIERRE & VACANCES ■ PREVENT DEV ■ REIMS PARTNERS ■ REMAR ■ RYMCO ■ SAHAM SANTE ■ SAMA DUBAI SAMANAH ■ SAZ ■ SCHE ■ SERRA INVESTMENT BANK ■ SIEMENS ■ SIKA ■ SKA HOLDING SMIT ■ SOMAP ■ STROC ■ TAQEEM ■ TASLIF ■ THERMODARIAS ■ THOMAS & PIRON ■ TRUST RE ■ TUBORAMA ■ UNIVERS GENISSES ■ VGK ■ WAFI ASSURANCE ■ WINXO ■ YESHI GROUP ...

BANQUES & INSTITUTIONS FINANCIÈRES



MULTINATIONALES



ASSURANCES



PROMOTEURS & AMÉNAGEURS



INDUSTRIES



TOURISME



FONDS D'INVESTISSEMENT



SERVICES



AUTRES (Sante, hygiène, éducation, agro-alimentaire, ...)



III. Certifications & normes

CAP REALTY, 1ère entreprise certifiée RICS au Maroc, est un groupe spécialisé dans le conseil et l'expertise d'actifs immobiliers.

Créée en 1868, la RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors), est une institution anglo-saxonne comptant 110 000 membres opérant dans le secteur immobilier répartis dans 146 pays. C'est actuellement la plus importante **association internationale de professionnels des métiers de l'immobilier**

LA RICS a quatre responsabilités principales envers le public et ses membres :

- ✓ Assurer un niveau d'étude et de formation élevée;
- ✓ Garantir une déontologie rigoureuse;
- ✓ Représenter la profession auprès des institutions gouvernementales;
- ✓ Publier et diffuser des recherches sur la profession et ses métiers;



Nos expertises répondent **aux principales normes internationales** d'éthique et de professionnalisme:

- **RICS** "The Royal Institution of Chartered Surveyors" | <http://www.rics.org>
- **TEGOVA** "The European Group of Valuers' Associations" | <http://www.tegova.org>



Nous nous engageons par ailleurs à exercer notre métier dans **le respect de la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière** dont la **Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM** est cosignataire.

IV. Confidentialité

- *Les secteurs de nos clients sont extrêmement sensibles, la confidentialité de leurs données et de leurs projets est cruciale. CAP REALTY s'engage à garantir le caractère confidentiel des informations transmises par ses clients.*
- *De la même façon, notre activité, le conseil en immobilier, s'exerce dans un environnement très concurrentiel. Nous considérons notre savoir-faire, nos méthodes et notre capital intellectuel comme la propriété de CAP REALTY. En conséquence, nous exigeons de nos clients qu'ils ne communiquent pas nos livrables à un tiers sans accord écrit préalable de notre part.*



SERVICES

Cap Realty offre à ses clients un service intégral couvrant **l'ensemble du cycle de vie** d'un projet immobilier:



EXPERTISE	Valorisation de patrimoine Certificat d'expertises Rapports bancaires
ETUDES & CONSEIL	Etudes de marché Etudes de faisabilité Programmation de projet
TRANSACTION	Marketing & Communication Commercialisation & Contractualisation Gestion locative
CAPITAL MARKETS	Levées de fonds Négociation de contrats hôteliers Financement
A.M.O.	Gestion technique en phases programmation, conception et chantier Gestion administrative de projet Economie de projet
O.P.C..	Gestion du planning Coordination des études et travaux Gestion externalisée et reporting

« Domaines d'intervention »

IMMOBILIER RESIDENTIEL	Villas Appartements
IMMOBILIER D'ENTREPRISE	Bureaux Centres Commerciaux Usines & Entrepôts
IMMOBILIER TOURISTIQUE	Hôtellerie Projet mixtes
EQUIPEMENTS	Collèges & Lycées Hôpitaux Bâtiments publics

EXPERTISE

« Méthodes d'évaluation »

A - Méthode par comparaison directe:

Cette méthode consiste à comparer le bien faisant l'objet de l'Expertise, à des transactions effectuées sur des biens équivalents en nature et en localisation, à une date la plus proche possible de la date d'Expertise. Cette approche détermine une valeur par l'analyse des ventes passées ou récentes, et d'offres actuellement sur le marché, de propriétés comparables. Elle est fondée sur l'hypothèse qu'un acheteur bien informé ne payera pas plus pour une propriété que le coût d'acquisition d'un bien disponible sur le marché et de même utilité. Des propriétés similaires récemment vendues ou mises en vente sont analysées et comparées à celle faisant l'objet de l'évaluation, en tenant compte des facteurs d'ajustement pouvant exister tels que la période de mise en vente, la situation géographique, la nature, l'âge, l'état général, l'utilisation, l'occupation, etc.

B - Méthode par le revenu: (Actualisation ou Capitalisation)

Cette méthode consiste à appliquer un taux de rendement à un revenu net (donc à le capitaliser), ou à actualiser les revenus futurs que ce bien peut générer, pour parvenir à une valeur vénale. Elle est fondée sur le principe qu'un acheteur bien informé ne paiera pas plus pour la propriété qu'une somme égale à la valeur actuelle des revenus ou bénéfices futurs générés par une propriété équivalente soumise aux mêmes types de risque.

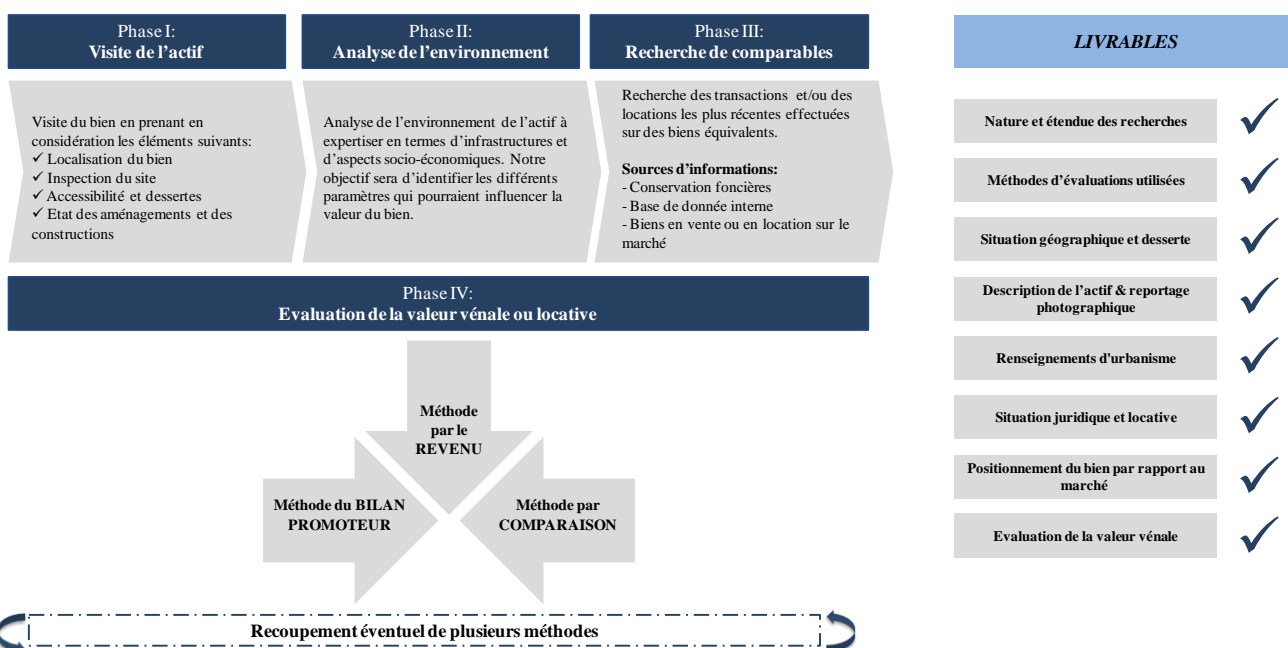
C - Méthode du Bilan Promoteur:

Cette méthode consiste à partir d'un prix de vente d'une opération projetée sur un terrain, à reconstituer les différents coûts grevant l'opération (coût de construction, frais financiers, honoraires, marge, etc.) pour parvenir par déduction en final à la valeur du terrain ou de l'immeuble en question. Cette méthode est couramment utilisée pour estimer la valeur marchande de terrains à bâtir en milieu urbanisé. Elle doit s'appuyer, pour définir le prix de sortie du programme, non seulement sur les références de transactions pour des biens comparables à celui devant être édifié, mais encore sur une analyse de l'offre et de la demande normalement prévisibles d'ici la date de livraison du bien.



➔ Chacune de ces méthodes peut être utilisée pour déterminer la Valeur de Marché (VM) des actifs corporels. Cependant, leur utilisation dépendra de la nature du bien immobilier à expertiser et de l'information disponible.

« Démarche de travail & Livrables »



ETUDES / CONSEIL

Objectif: Analyser les évolutions et les perspectives de zones immobilières ciblées afin de pouvoir tirer des conclusions quant à la faisabilité financière des développements immobiliers de nos clients.



« Structuration de la mission en 3 étapes »

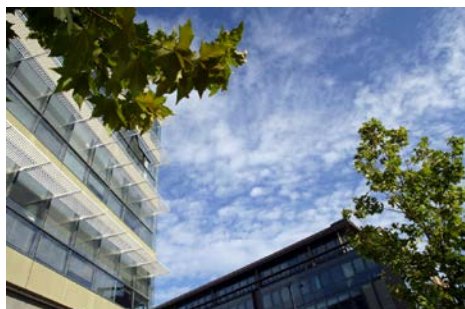
I. ETUDE DE MARCHÉ	II. CHOIX DU PROGRAMME OPTIMAL	III. ETUDE DE FAISABILITÉ
<p>Objectif Analyse détaillée de l'offre (actuelle et future) et de la demande.</p> <p>Méthodologie Inspection des projets en cours de réalisation ou de commercialisation dans l'environnement de la zone d'influence.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Veille concurrentielle: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Catégorisation des projets selon les différentes variables (Typologies et surfaces, agencements, Clientèle cible, Prix) ✓ Stratégies commerciales adoptées (canaux de commercialisation et supports publicitaires) ✓ Rythme de commercialisation des unités ✓ Identification des Best practices ▪ Analyse de la zone d'influence <ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des facteurs socio-économiques: ✓ Adéquation avec les Services et équipements ✓ Connectivité et infrastructures <p>Moyens</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Visite sur site, Visite du voisinage ▪ Base de données, Entretiens <p>Livrables</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapport des Best practices ▪ Market study (Offre et demande) 	<p>Objectif Choix du programme adéquat en fonction des résultats de l'étude de marché.</p> <p>Méthodologie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identification de la clientèle cible et positionnement du projet par rapport à son emplacement, son environnement et la concurrence actuelle et future ▪ Définition des <u>prix de vente</u> et des <u>superficies optimales</u> à réaliser ▪ Analyse de la répartition optimale des volumes entre les différentes composantes du projet ▪ Analyse des synergies potentielles entre les différentes composantes du projet ▪ Recommandations sur les prestations techniques et architecturales à utiliser <p>Moyens</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultat de l'étude de marché ▪ Classification urbaine <p>Livrables</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Projection du projet à développer ▪ Analyse SWOT 	<p>Objectif Analyse financière du projet sur la base du programme optimal préalablement sélectionné.</p> <p>Méthodologie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluation du projet en appliquant la méthode résiduelle dynamique et une analyse de sensibilité prenant en compte des facteurs clés variables: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planning: (Timing, Phasage, Dates de construction) ✓ Coûts et investissements: <ul style="list-style-type: none"> - Coûts de viabilisation (en collaboration avec notre équipe technique) - Coûts de construction (lots techniques et architecturaux) - Montant des honoraires (OPC, AMO, Architectes, etc.) - Financement et coûts de marketing ✓ Analyse de sensibilité: <ul style="list-style-type: none"> - Estimation du TRI du projet - Analyse des coûts et profits ✓ Estimation des revenus <p>Moyens</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultat de l'étude de marché ▪ Classification urbaine <p>Livrables</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Business Plan détaillé suivant 2 ou 3 scénarios

TRANSACTION

Nous conseillons, mettons en place et menons à bien un large éventail de transactions issues des portefeuilles d'actifs immobiliers de nos clients investisseurs.

Les divers types de transactions dans lesquelles nous conseillons nos clients sont:

- ✓ Placements immobiliers
- ✓ Commercialisation des projets intégrés
- ✓ Ventes et cessions de baux
- ✓ Financements structurés
- ✓ Joint ventures



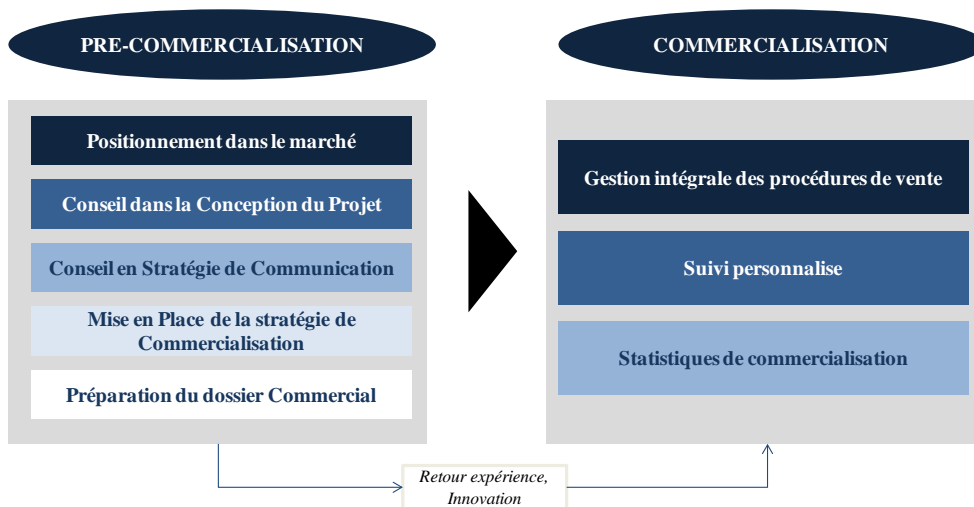
OBJECTIFS & SERVICES

« Maximiser la rentabilité et optimiser le rythme de commercialisation pour nos mandataires propriétaires »

« Trouver le bon site aux meilleures conditions et optimiser le confort de nos clients, pour nos mandataires utilisateurs »

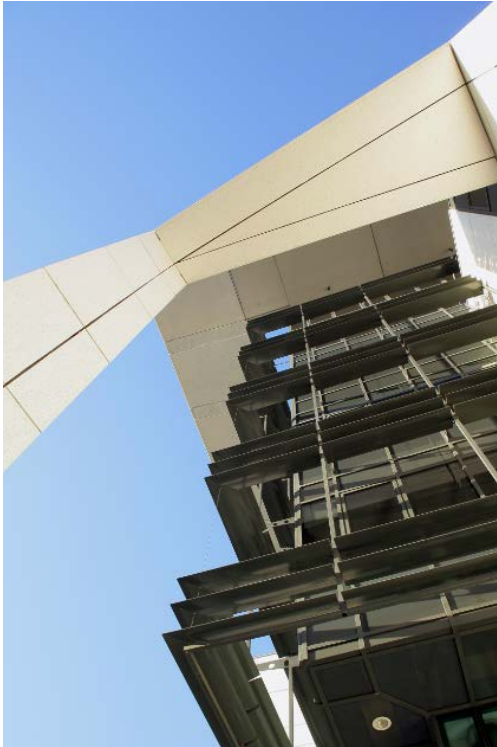


« Notre démarche en 2 phases »



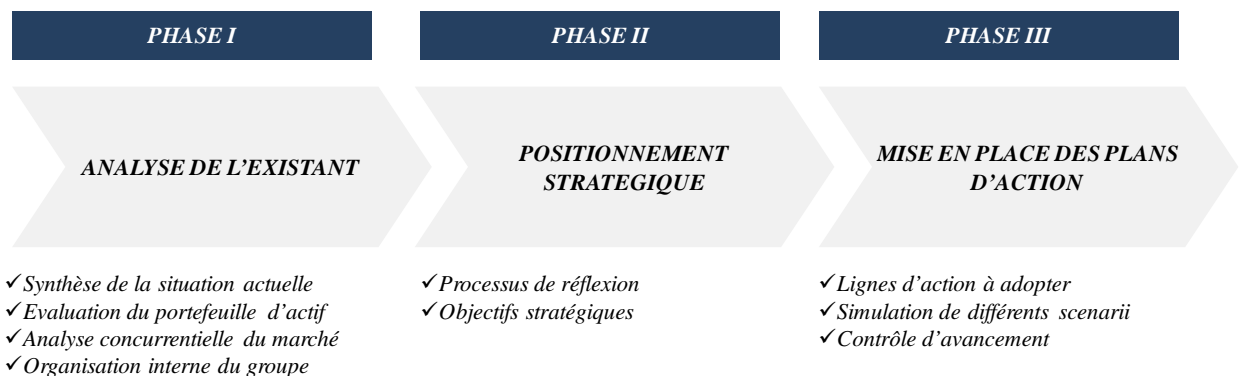
CAPITAL MARKETS

Objectif: Réponses à toutes vos problématiques d'investissement immobilier.



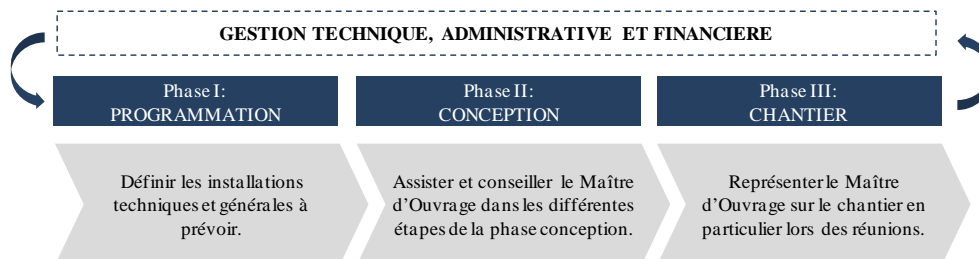
- Analyse des opportunités d'investissement en fonction du rapport **Risque / Rentabilité**.
- Accompagnement tout au long du processus d'investissement.
- Nous vous proposons quatre types d'offres:
 - ✓ Investissements Privés et Institutionnels : conseil en investissement, Sales & Lease Back.
 - ✓ Corporate Finance : Stratégie d'optimisation du portefeuille, proposition de partenariats
 - ✓ Fonds d'investissement : définition de stratégie d'investissement, structuration du fonds, accompagnée pour la levée de fonds.
 - ✓ Financement : Accompagnement et structuration du financement

« Notre mission en 3étapes »



ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE (A.M.O.)

CAP REALTY met à disposition son expérience de la maîtrise d'œuvre pour vous accompagner dans la concrétisation de vos projets de construction. Notre équipe spécialisée vous apportera une assistance complète qui vous permettra de maîtriser votre projet dans sa globalité. A chaque étape de votre opération, nos collaborateurs vous guideront.



« Notre intervention »

Phase I: PROGRAMMATION

- Identifier les équipements existants et à prévoir
- Réaliser les études de faisabilité
- Élaborer un programme
- Établir un dossier de consultation de la maîtrise d'œuvre
- Réaliser un planning de l'ensemble de l'opération

Phase II: CONCEPTION

- Aider le maître d'ouvrage dans le choix de la maîtrise d'œuvre du projet
- Assurer l'analyse technique et financière des dossiers APS/APD/PRO
- Assurer la validation technique et financière des dossiers concepteurs
- Mettre au point les dossiers de consultation des entreprises
- Encadrer la négociation éventuelle avec les entreprises
- Suivre la signature des marchés

Phase III: CHANTIER

- Assurer le respect des dispositions prévues au marché
- Suivre les entreprises pendant la réalisation des travaux
- Participer aux réunions de chantier
- Vérifier les situations de travaux et décomptes provisoires
- Assurer le suivi financier de l'opération
- Assister le maître d'ouvrage pendant les phases de réception
- Suivre les levées des réserves et les DGD (Décomptes Généraux Définitifs)



« Economie de projet »

L'appui de notre économiste en construction intervient au cours du processus d'avancement suivant :



Esquisse (ESQ) : L'économiste rédige, en partenariat avec l'équipe de conception, une description sommaire de l'ouvrage et engage un dialogue avec la maîtrise d'ouvrage afin de mieux comprendre les souhaits de cette dernière. Il fournit une première estimation du coût des travaux

Avant Projet Sommaire et Détaillé (APS / APD) : Réalisation d'une description précise du projet ainsi qu'une estimation du coût prévisionnel des travaux à valeur contractuelle. L'économiste s'engage sur un montant de travaux auquel s'appliquera un taux de tolérance variable.

Projet (PRO) : L'économiste en construction réalise les pièces écrites descriptives des travaux en fonction des prescriptions retenues (CCTP = Cahiers des Clauses Techniques Particulières). Il affine son estimation en incluant les dernières modifications.

Assistance aux Contrats de Travaux (ACT) : Il effectue l'analyse des offres pour la maîtrise d'ouvrage en fonction des critères définis pour choisir le mieux disant. L'économiste assiste la maîtrise de l'ouvrage dans les négociations avec les entreprises.

Direction de l'Exécution des Travaux (DET) : Il s'assure de la bonne mise en œuvre des prescriptions et réalise le suivi financier du chantier.

Assistance aux Opérations de Réception (AOR) : L'économiste en construction solde les comptes du chantier en validant les décomptes généraux définitifs.

ORDONNANCEMENT PILOTAGE & COORDINATION (O.P.C.)

CAP REALTY assure la liaison et la coordination entre le Maître d'Œuvre, les entreprises, le bureau de contrôle et, d'une manière générale, l'ensemble des intervenants à la réalisation de l'ouvrage. Nous mettons à votre service nos équipes d'ingénieurs et de techniciens ainsi qu'une méthodologie éprouvée et efficace.

Nos missions d'OPC se décomposent en deux grands types de coordination :

- Coordination des études
- Coordination des travaux



COORDINATION DES ETUDES

- Animation des équipes de conception
- Établissement des plannings d'étude
- Animation des réunions de synthèse
- Rédaction des comptes rendus
- Réunions d'information de la Maîtrise d'Ouvrage

COORDINATION DES TRAVAUX

- Organisation des périodes de préparation
- Établissement et mise à jour des plannings détaillés
- Animation des réunions de chantier
- Pointage de l'état d'avancement des travaux
- Organisation et suivi des levées de réserves
- Gestion financière des travaux



En retenant CAP REALTY, vous avez l'assurance d'un partenaire dynamique ayant acquis son expérience dans les domaines les plus variés dont l'objectif premier est de vous donner entière satisfaction, à savoir :

- Maintenir au plus haut la qualité des études
- Rechercher des solutions techniques et financières optimisées

Spécialiste de l'ingénierie de la construction, CAP REALTY concrétise tous vos projets immobiliers.

« Label Ingénierie »



- Garantie des engagements, des délais et de la qualité
- Parfait achèvement des constructions
- Matériaux adaptés et durables
- Sens de l'anticipation

EQUIPE

Cap Realty apporte le plus grand soin à la sélection de l'équipe. Diplômés de grandes écoles et universités, ayant plusieurs années d'expériences dans la construction et l'immobilier, nos équipes apportent des solutions adaptées.

Ismail BENABDELJELIL
MRICS - Manager



Tél: +212 5 22 94 11 97

Fax: +212 5 22 94 11 96

Ismail.benabdeljelil@caprealty.ma

www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Après un cursus financier et un master à l'université PARIS DAUPHINE, il a débuté sa carrière dans le département grands comptes de JONES LANG LASALLE à Paris, avant de rejoindre la société DTZ EUREXI en tant qu'expert.

Ismail dispose aujourd'hui d'une grande maîtrise des mécanismes financiers et intervient sur différentes problématiques de stratégie et d'organisation sur des missions du secteur public, télécom et industriel.

FORMATION

Ismail est diplômé de l'université Paris Dauphine – Master Immobilier

Il a été le plus jeune MRICS de France et est aujourd'hui l'un des rares MRICS au Maroc.

Reda GUESSOUS
MRICS - Manager



Tél: +212 5 22 94 11 97

Fax: +212 5 22 94 11 96

Reda.guessous@caprealty.ma

www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Reda a débuté sa carrière en tant que ingénieur conseil au sein des entreprises ACCENTURE et CB RICHARD ELLIS en France et au Maroc.

Durant ses 6 années d'expériences dans le secteur du conseil, il a pu intervenir à la fois sur des problématiques techniques, financières et organisationnelles dans les secteurs du transport, de l'industrie, de la finance et du tourisme.

Parmi ses principaux clients: SNCF, Carrefour, SCR, CIMR, Amundi, Wafa Assurance, C.G.I., Actif Invest, Gulf Finance House, Groupe Palmeraie, Onapar, Iberostar, Immorod, Attijariwafabank, ONA, Prestigia, Invervante, etc.

FORMATION

Reda est diplômé de l'ESTP Paris et accrédité par la RICS « Royal Institution of Chartered Surveyors »

Imane IMARINE
Consultante



Tél: +212 5 22 94 11 97

Fax: +212 5 22 94 11 96

imane.imarine@caprealty.ma

www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Deloitte - Entreprise Risk Services Department

- Missions d'audit pour le compte du département Entreprise Risk Services, Revue des systèmes de gestion comptable et des flux financiers dans le cadre des missions commissariats aux comptes.

Principaux clients: Caixa Bank, CIMR, Mazagan Beach Resort, Lafarge, Eqdom

Cap Realty – Valuation & advisory department

- Missions de conseil et d'études de marché dans le secteur résidentiel, bureau et retail
- Principaux clients: CNSS, Emaar, Attijariwafabank, Wafa Assurance, Sama Dubai, etc.

FORMATION

Diplôme Master délocalisé auprès de l'Université Toulouse 1 Capitole, – ESG Casablanca – MIAGE Option Système d'Information

Lamia GUESSOUS
MRICS - Consultante



Tél: +212 5 22 94 11 97
Fax: +212 5 22 94 11 96
Lamia.guessous@caprealty.ma
www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Avec un double cursus entre TELECOM Management et l'Université PARIS DAUPHINE, Lamia s'est spécialisée en Immobilier à travers le Master « 246 ».

Lamia bénéficie de premières expériences chez les groupes Hamptons International et CBRE Paris et intervient dans les métiers du Conseil et de l'expertise. Elle dispose d'un bon sens de la gestion de projets ainsi que d'une maîtrise approfondie des mécanismes immobiliers.

FORMATION

Lamia est diplômée de l'Université PARIS DAUPHINE.

Abla SABER
Consultante



Tél: +212 5 22 94 11 97
Fax: +212 5 22 94 11 96
Abla.saber@caprealty.ma
www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Abla a débuté sa carrière en tant que consultante au sein du cabinet Chorus Consulting Hospitality and Leisure, groupe spécialisé dans l'accompagnement des investisseurs dans le secteur de l'immobilier touristique. Abla a participé à des missions d'études et de recherche principalement dans le secteur de l'immobilier résidentiel et touristique. Abla dispose d'un grand sens managérial ainsi que d'une maîtrise des processus organisationnels.

Missions récentes: Analyse de l'offre et de la demande dans les principales villes du Maroc (Casablanca, Mohammedia, Fès, Tanger, Meknès, Tétouan, Rabat et Kenitra).

Contenu spécifique: analyse de stock, évolution des prix, recensement géographique, rythmes d'écoulements, etc.

FORMATION

Abla Saber est diplômée de l'université HEM en Marketing et Communication.

Sonia BOUALLAGA
Consultante



Tél: +212 5 22 94 11 97
Fax: +212 5 22 94 11 96
sonia.bouallaga@caprealty.ma
www.caprealty.ma

CAP REALTY

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Après un cursus financier et un master à l'Université Internationale de Rabat, Sonia a débuté sa carrière dans un cabinet relevant des Big Four - Cabinet Deloitte -, avant de rejoindre le cabinet Cap Realty.

Sonia dispose aujourd'hui d'une grande maîtrise des mécanismes financiers et intervient sur différentes missions d'expertise en immobilier.

FORMATION

Sonia est diplômée de l'Université Internationale de Rabat – Master Finance et Economie Appliquée.

Quelques Références

I. Missions d'expertises

MARRAKECH/AGADIR / FES
Missions d'Expertise
4 Etablissements Hôtelières

Client: ATLAS HOSPITALITY
Localisation: Marrakech / Agadir / Fes
Date: Septembre 2014
Mission: Expertises immobilières & Etude de marché

Description des actifs :

Hôtel	Ville	Catégorie	Chambres	Surface
Dunes D'Or	Agadir	4*	435	65.940 m ²
Les Idrissides	Marrakech	4*	211	24.732 m ²
Jardins de l'Agdal	Marrakech	5*	258	33.874 m ²
Volubilis	Fes	4*	130	14.716 m ²

LARACHE ALLIANCES
Missions d'Expertise
Parcelles Hôtelières & RIPT

Client: ALLIANCES
Localisation: Larache, Plage de Ras R'Mel, Douar Rakkada
Date: Juillet 2015
Mission: Expertises immobilières & Etude de marché

Description des actifs :

Actif	Surface Terrain
3 Parcelles Hôtels	158.200 m ²
5 Parcelles RIPT	188.821 m ²
4 Parcelles Animation	8.920 m ²

MARRAKECH - Samanah Country Club
Missions d'Expertise
Complexe Touristique Intégré

Client: MARPROM - SAMANAH COUNTRY CLUB
Localisation: Marrakech - Route d'Anzimiz
Date: Mai 2015
Mission: Expertises immobilières & Etude de marché

Affectation

Affectation	Superficie
Golf & Practice	965 182 m ²
Hôtel 1 - En cours de construction	71 767 m ²
Hôtel 2 - Terrain nu	28 236 m ²
Terrain - Plage du village & bâtiment administratif	72 851 m ²
Terrains - Appartements et villas	452 329 m ²
Club House	29 575 m ²

MARRAKECH - Hapimag Resort
Mission d'Expertise & Etude de Marché
Resort 4 *

Client: HAPIMAG AG - Neuhofstrasse 8, CH - 6340 Baar
Localisation: Marrakech - Caidat Ouled Hassoune, El Ouidane
Date: Mai 2015
Mission: Expertise immobilière & Etude de marché
Typologie: Hôtel 4 *
Capacité: 40 appartements & suites
Equipements: 2 restaurants, 1 bar, 1 piscine extérieure, 1 spa/fitness, 1 parking, 1 salle de conférence et 1 boutique
Surface: 15.500 m² (Terrain) & 6.433⁷ (Shon)

TAMANSOURT (Marrakech)
Expertise - Terrain Nu
Projet Mixte: Résidentiel, commercial et hôtelier

Client: DUBAI PROPERTIES GROUP
Localisation: Tamansourt (Périphérie de Marrakech)
Surface: -100 ha
Date: Aout 2014
Description du projet: Résidentiel (appartements, villas, maisons marocaines), lots, bureaux, commerces, équipements, parc...
Méthodes utilisées: D.C.F, Comparaison directe & Bilan promoteur
Titre foncier: R 8254 / M

AGADIR Century 21
Expertise d'un Palais & Dépendances

Client: CENTURY 21 - SAUDI ARABIA
Localisation: Agadir
Surface: 114 436 m²
Date: February 2015
Description de l'actif: Beach front land plot & Constructions (Palace)
Used methods: Replacement Cost
Titre(s) foncier(s): 125209/09 & 150229/09

ALHOCEIMA CDG CAPITAL
Mission d'Expertise
Etablissement Hôtelier 4 * - Hôtel Al Hoceima Bay

Client: CDG CAPITAL REAL ESTATE - Fonds MADAEF
Localisation: Al Hoceima - Région de l'oriental
Surface: Terrain : 16.000 m² - SHON: 8.228 m²
Date: Mars 2015
Description du projet: Hôtel 4* - 91 chambres & équipements
Méthodes utilisées: D.C.F, Comparaison directe & Bilan promoteur
Titre foncier: 25802 / 24

TANGER & AGADIR
Mission d'Expertise
4 Terrains Nus - Zoning Divers

Client: SMT
Localisation: Tanger & Agadir
Typologies: Terrains nus
Date: Septembre 2014

Localisation	Typologie	Surface
Tanger	Terrain nu	35.400 m ²
Tanger	Terrain nu	22.100 m ²
Tanger	Terrain nu	13.648 m ²
Agadir	Terrain nu	21.902 m ²

MAROC PWC
Evaluation Actif Immobilières
Plateformes logistiques & locaux commerciaux

Client: POSTE MAROC
Localisation: Maroc
Date: Décembre 2013
Mission: Evaluation de la valeur vénale et locative
Description des actifs: 16 actifs immobilières de type « parcs logistiques » & « locaux commerciaux »
Collaboration avec le cabinet PWC

Typologie	Localisation	n° C.F.	Superficie (m ²)
Agadir	011210	1.204 m ²	
Casablanca	385842	1.010 m ²	
Fes	384847	1.104 m ²	
Marrakech	820904	1.899 m ²	
Meknes	307205	396 m ²	
Oran	093102	7.196 m ²	
Rabat	126610	1.107 m ²	
Tanger	711416	2.005 m ²	
Agadir	41	400 m ²	
Casablanca	4123610	213 m ²	
Casablanca	86511	291 m ²	
Casablanca	0038134	312 m ²	
Casablanca	411111	76 m ²	
Meknes	3841208	76 m ²	
Rabat	1211210	436 m ²	
Tanger	321106	224 m ²	

BERRECHID BMCI
Expertise d'un actif & Historique des transactions sur les 10 dernières années (prix & superficies)

Client: BMCI
Localisation: Berrechid
Date: Mai 2013
Mission: -Evaluation de la valeur vénale et locative
-Distinction de la quote part terrain et constructions
-Courbe d'évolution des prix sur les 10 dernières années.
Typologie: Immeuble à usage bureau et commercial.

TAMESNA / TANGER MARINA D'OR
Evaluation d'actifs & Etude de marché

Client: MARINA D'OR
Localisation: Tanger & Tamesna
Date: Mai 2013
Mission: Evaluation de la valeur vénale des actifs immobilières suivants:
- 2 tours résidentielles
- 1256 appartements (haut et moyen standing)
- Parcelles de terrains (résidentielles et hôtelières)

SETTAT ATLANTIC STEEL INDUSTRIES
Etude de marché et évaluation de bien

Client: A.S.I. - Atlantic Steel Industries
Localisation: Maroc - Settat
Date: Juin 2013
Mission: Etude de marché
- Terrains à usage agricole
- Terrains à usage industriels
Evaluation de la valeur vénale d'un ensemble de 15 titres fonciers.

TANGER - PROJET TINJA EMAAR
Expertise d'un projet balnéaire résidentiel, commercial, hôtelier ...

Client: EMAAR MOROCCO
Localisation: Tinja - Tanger
Surfaces terrains : 230 ha 64 a 60 ca
Date: Janvier 2013
Description du projet: Composantes résidentielles (appartements, villas, maisons de villes), terrains, bureaux, commerces, équipements, parc, foret, etc. **Méthodes utilisées:** D.C.F, Cout de Remplacement et Comparaison.
T.F.: 62009/06 et 2688/06

MARRAKECH - AMELKIS II & III EMAAR
Expertise d'un complexe golfique intégré

Client: EMAAR MOROCCO
Localisation: Marrakech - Amelkis
Surfaces terrains : 1.085.615 m²
Date: Janvier 2013
Description du projet: 47 Villas, 279 lots de terrain, 2 lots pour hôtels, club house, 2 golfs, etc. **Méthodes utilisées:** D.C.F, Cout de Remplacement et Comparaison.
T.F.: Amelkis II : 6659/04 et 6359/43
Amelkis III : 8023/M

IMOUZZER ALMAADEN
Evaluation de 2 terrains & 1 maison de vacances

Client: ATTJARIWAFABANK
Localisation: Imouzzer Kandar
Surfaces terrains : 2 Terrains: 2415 m²
Maison de vacances: 640 m²
Date: Septembre 2012
Prestation: Expertise suivant 2 méthodes distinctes
T.F.: 4743/F / 4691/F / 15871/F

MARRAKECH ALMAADEN
Expertise Technique du Resort
Evaluation des travaux de constructions

Client: ALHF
Projet: ALMAADEN - Resort
Localisation: Amelkis, Marrakech
Date: Décembre 2012
Mission: Expertise technique constructions (SHON: 28.306 m²)
- Resort center
- Hébergement Hôtel
- Meeting Residence
- Restaurant
- Spa

CASABLANCA
Etude de marché & Expertise du siège social, du siège annexe et de l'immeuble parking

Client: Wafa Assurance
Actifs: SIEGE ANNEXE PARKING
TYPOLOGIE Bureaux Bureaux Parking
TOTAL 6 385,88 m² 11 695,31 m² 13 486,62 m²

Date: Décembre 2012
Prestation: - Etude de marché
- Expertise des actifs immobiliers suivant 2 méthodes
- Distinction de la quote-part du foncier

FES, MEKNES & TAZA
Evaluation d'un ensemble d'actifs (Terrain, Immeubles & unités résidentielles)

Client: ATTJARIFWAFA BANK
Actifs: IMMEUBLE ACTIFS VILLA TERRAIN
LOCALISATION: Fes Meknes Taza
TYPOLOGIE: Résidentiel Résidentiels Usage villas Usage mixte
T.F. 71280.07 99 987.07 10328.K 237.KF
PROPRIETES: Farah IV Ouafa 3 & 4 Chantal&Taza Cie Algérienne
TOTAL 166,00 m² 305,00 m² 2 555,00 m² 1 289,00 m²

Date: Décembre 2012
Prestation: Expertise d'un ensemble d'actifs immobiliers dans la région de Fes / Boulemane

TANGER
Evaluation d'un actif foncier + bâtisse existante

Client: MIRABELLA KINCAID (Chicago, USA)
Localisation: Quartier aux Bœufs, Tanger
Surface terrain: 703 m²
Date: Aout 2012
Prestation: Expertise d'un actif foncier en zone villa
T.F.: 6502.G - propriété - Gentile >

CASABLANCA
Expertise de l'assiette foncière Casa Port

Client: ONCF
Localisation: Casablanca Est - Zone Casa Port / Ain Sebaa
Date: Juin 2013
Mission: Mission d'expertise Evaluation de la parcelle de terrain destinée à la construction du centre multiservice de la nouvelle Gare Casa Port.
Surface terrain: 61.497 m²
Composantes: Hôtel, Bureaux, Commerces, Esplanade, Equipements

MARRAKECH
Evaluation de 2 actifs immobiliers Zones Hôtelière & Zone Résidentielle

Client: ALHIF
Projet: AL.MAA DEN (2 actifs fonciers: TF2488343 & 2488543)
Localisation: Amelk, Marrakech
Date: Septembre 2012
Mission: Expertise de 2 actifs: -Actif 1: Usage résidentiel = villas =: 48613m² -Actif 2: Usage hôtelier = complexe golfique =: 66776 m² Projets en cours de construction

OUARZAZATE
Evaluation de l'hôtel Mercure Ouarzazate

Client: ALHIF
Projet: HOTEL MERCURE OUARZAZATE
Localisation: Ouarzazate - Maroc
Date: Décembre 2012
Mission: Evaluation d'un actif hôtelier -Surface terrain: 24.104 m² -Surface SHOB: 4.293 m² Hôtel en cours d'exploitation

BERRECHID
Evaluation d'une usine de production de sièges automobiles

Client: PREVENT DEV (Wolfsburg, Allemagne)
Localisation: Berrechid
Surface: Terrain: 17620 m² | SHON: 10000 m²
Date: Aout 2012
Prestation: Expertise d'une usine de production
T.F.: 5352/21 - Propriété - ARD SAHB KHALID >

CASABLANCA
Evaluation de 2 immeubles Usage exclusif bureaux

Client: ALLIANCES
Localisation: Boulevard Yacoub Al Mansour « Espace des Arts »
Surface: Couverte: 6573 m²
Date: Aout 2012
Prestation: Expertise de 2 immeubles en cours de construction Usage exclusif bureaux
T.F.: 38797.C | 46311.C | 27927.C

RABAT
Expertise d'un immeuble bureaux

Client: SCR - Société Centrale de Réassurance
Localisation: 7, Rue Alexandrie
Surface utile: 900 m²
Date: Février 2011
Mission: Expertise d'un immeuble à usage bureaux & commerces en RDC
T.F.: 126624, 126627, 126625, 126626

RABAT
Expertise d'immeubles résidentiels

Client: SCR - Société Centrale de Réassurance
Localisation: 40, Rue Abdelmoumen 10, Rue Yougoslavie 6, Rue Derna
Surface utile: 605 m²
Date: Février 2011
Mission: Expertise d'appartements au sein de 5 immeubles résidentiels
T.F.: 13081603 - 126651/3 - 127 150/3

CASABLANCA
Expertise de 2 terrains nus

Client: MUTANDIS
Localisation: Casablanca Bouskoura / Sidi Maarouf
Surface utile: 7386 m² & 2037 m²
Date: Mars 2012
Prestation: Expertise de deux terrains nus
T.F.: 4406.63 & 4407.63

CASABLANCA, RABAT, MARRAKECH, AGADIR & EL JADIDA
Expertise d'un portefeuille d'actifs immobiliers de BMCE

Client: BMCE BANK
Date: Avril 2012
Prestation: Expertise suivant 2 méthodes

Ville	Désignation	Adresse	Villa Foncier	Superficie
	Terrain	Bd Abdelmoumen	10474.C	1 381 m ²
CASABLANCA	Terrain	Ain Sebaa	20376.C	1 042 m ²
	Immeuble R+4	Sidi Maarouf	10188.23	1 007 m ²
RABAT	Villa d'habitation	Hay Ryad	100.564.03	1 045 m ²
MARRAKECH	Terrain	Targa	51931.M	2 633 m ²
	Terrain	Centre Ville	1576.M	4 065 m ²
EL JADIDA	Villa d'habitation	Sidi Bouzid	57025.08	791 m ²
AGADIR	Terrain de villa	Quartier Suisse	14068.C	665 m ²

CASABLANCA
Expertise d'un immeuble de bureaux

Client: Réunion Marocaine d'Assurances et de Réassurances
Localisation: Avenue Mohammed V
Surface: Terrain: 1437 m² - SHOB: 15.902 m²
Date: Mars 2012
Prestation: Expertise d'un immeuble de bureaux
T.F.: 1228.C

SALE
Expertise 2 appartements

Client: CREDIT AGRICOLE
Localisation: Quartier Hay Salam - Sale
Surface utile: 72 m² & 75 m²
Date: Mars 2012
Prestation: Expertise de 2 appartements
T.F.: 9292/20 & 9293/20

MEKNES
Expertise de 24 appartements & 4 locaux commerciaux

Client: CREDIT AGRICOLE
Localisation: Quartier Sidi Saïd - Complexe Ouallil
Surface utile: 3.423 m²
Date: Mars 2012
Prestation: Expertise : 24 appartements & 4 commerces
T.F.: 77256.05 & 77283.05 (28 T.F.)

CASABLANCA
Expertise de 4 immeubles coloniaux en location

Client: MAURICIERE / MESKINI / TOURS / MARSEILLE
Localisation: Centre Ville, Casablanca
Surface terrain: 409 m² / 735 m² / 850 m² / 353 m²
Date: Novembre 2010
Prestation: Expertises d'actifs financiers Commercialisation de l'immeuble - Mauricière

KHENIFRA
Expertise - Cité Errachidia

Client: DYAR AL MADINA (Groupe CDG)
Localisation: Khenifra - Cité Errachidia
Composantes: 136 Appartements & 28 Commerces
Date: Octobre 2011
Prestation: - Expertise des actifs immobiliers
- Etablissements des prix de cessions aux locataires

CASABLANCA
Expertise de terrains industriels

Client: FEDDALAH
Localisation: Mohammedia - Proximité de la SAMIR
Superficie: 37 128 m² & 42 024 m²
Date: Janvier 2012
Prestation: Expertise de 2 actifs immobiliers

CASABLANCA
Valorisation du patrimoine de la SCR

Client: SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE
Localisation: Casablanca

Type d'actif	Nombre d'unités
Immeuble Tour Atlas	1
Immeuble Parking place Zella	1
Résidence El Mansour Boulevard Ghandi	38
Immeuble 14 rue Bagdad	1
Immeuble 480 Boulevard Mohamed V	21
Magasins - Programme Al Qods Tranche 1	8
Magasins - Programme Al Qods Tranche 2	3

Date: Décembre 2010
Prestation: Expertises immobilières

CASABLANCA
Expertise d'un immeuble

Client: Wafa Assurance
Localisation: Casablanca - Boulevard Abdelmoumen
Surface utile: 8894 m²
Date: Décembre 2010
Prestation: - Expertise d'un immeuble à usage bureaux
- Distinction de la quote-part terrain & constructions

HAD SOUALEM
Expertise d'une usine

Client: BEZEMA CHT
Localisation: Zone industrielle du Sahel, Lot No91
Surface utile: 1.679 m²
Date: Novembre 2011
Prestation: Expertise d'une usine en fonctionnement dans la zone industrielle de Had Soualem

LARACHE
Expertise d'un Terrain

Client: ATTJARIWAFABANK
Localisation: Avenue Salahodine Ayoubi, Larache
Surface utile: 12.619 m²
Date: Juin 2011
Prestation: Expertise d'un terrain en zone immeuble

CASABLANCA
Expertise d'un plateau de bureaux

Client: EULER HERMES
Localisation: Casablanca, Boulevard Abdellatif Ben Kaddour
Surface utile: 559 m²
Date: Février 2012
Prestation: Expertise du siège social de la société d'Assurances EULER HERMES

CASABLANCA
Expertise d'un immeuble

Client: Wafa Assurance
Localisation: Sidi Othmane, Casablanca
Surface utile: 362 m²
Date: Octobre 2011
Prestation: Expertise d'un immeuble dans la région de Casablanca

CASABLANCA
Expertise de 2 Hangars

Client: ATTJARIWAFABANK
Localisation: Zone Industrielle de Lissasfa
Surface utile: 1.711 m² & 1.494m²
Date: Janvier 2012
Prestation: Expertise de deux entrepôts situés dans la zone industrielle de Lissasfa

RABAT
Expertise de 2 terrains nus
Usage résidentiel

Client: ATTJARIWAFABANK
Localisation: Plateau Akrach - Quartier des Ambassadeurs
Surface utile: 10.149 m² & 10.240 m²
Date: Février 2012
Prestation: Expertise de 2 terrain nus en zone résidentielle

CASABLANCA
Expertises immobilières

Client: CAISSE DE DEPOT ET DE GESTION
Localisation: Rabat

Type d'actif	Nombre d'unités
Immeuble - 40 Rue Abdelmoumen	1
Immeuble - 10 Rue Yougoudvie	1
Immeuble - 6 Rue Dema	2
Immeuble - 7 Rue Alexandrie	7

Date: Décembre 2010
Prestation: Expertises immobilières (immeubles et appartements)

MARRAKECH / IFRANE / EL JADIDA
Missions d'Expertise Appartements de Vacances

Client: CAISSE DE DEPOT ET DE GESTION
Localisation: Marrakech, Ifrane, El Jadida, Restinga

Type d'actif	Nombre d'unités
Appartements - Résidences 3 Palmiers	2
Appartements - Al Arz Ifrane	1
Appartements - Golf El Jadida	2
Appartements & Chalets - Restinga Smir	3

Date: Décembre 2010
Prestation: Expertises immobilières (appartements de vacance)

CASABLANCA & TANGER
Expertises immobilières
Conseil en stratégie et de commercialisation

Client: STROC INDUSTRIE
Localisation: Casablanca (Oasis) & Tanger
Actifs: Terrains TF47/58299, 47/58300, 47/58301, 47/58301
Usine VISTEON Tanger
Date: Janvier 2011
Prestation: - Missions d'expertises immobilières
- Mission de conseil (Stratégie de commercialisation)

RABAT
Expertise d'un terrain nu

Client: IMMOHOLD
Localisation: Avenue Mehdi Ben Barka, Ar. Souissi, Rabat
Surface utile: 177 600 m²
Date: 2010
Prestation: Expertise d'un terrain nu
T.F.: 54 744R - Propriété « Fatha »

CASABLANCA
Missions d'Expertise Entrepôt Aïn Borja

Client: SIKA MAROC
Localisation: Casablanca - Aïn Borja
Date: Avril 2015
Mission: Expertise immobilière

Surface Terrain	Surface SHON
1.318 m²	850 m²

CASABLANCA
Missions d'Expertise Unité industrielle - Aïn Sebaa

Client: SIEMENS
Localisation: Casablanca - Aïn Sebaa
Date: Octobre 2015
Mission: Expertises immobilière

Surface Terrain	Surface SHON
14.020 m²	8.507 m²

ZENATA
Missions d'Expertise Terrains nus (27 Blocs / Lots)

Client: SAZ (société d'Aménagement Zenata) - Groupe CDG
Localisation: Nouvelle Ville de Zenata
Date: Novembre 2015
Mission: Expertise immobilière

Nombre d'unités	Surface Terrain	Usage
27 Terrains nus	203 088 m²	Résidentiel

CASABLANCA
Missions d'Expertise Terrain - Zone Immeuble

Client: CONSULAT GENERAL D'ITALIE
Localisation: Casablanca, Boulevard Branzaran
Date: Novembre 2015
Mission: Expertises immobilière

Surface Terrain	Surface SHON
333 m²	1.665 m²

MARRAKECH
Missions d'Expertise et Valorisation des titres Projet touristique - Oasis Chrifia

Client: PIERRE & VACANCES - Centres Parcs
Localisation: Marrakech
Date: Juin 2015
Mission: Expertise immobilière

N° TF	Propriété dite	Typologie
199 611 04	«Chrifia.Dr1»	Terrain nu
199 612 04	«Chrifia.Dr2»	Terrain nu
199 613 04	«Chrifia.Dr3»	Terrain nu & constructions
199 614 04	«Chrifia.Dr4»	Terrains nu

CASABLANCA
Missions d'Expertise Projet résidentiel - Moyen standing

Client: MAPRINVEST
Localisation: Casablanca, Sidi Maarouf
Date: Juillet 2015
Mission: Expertises immobilières & Etude de marché

Nombre d'unités	Surface Terrain	Surface Utile
272 appartements	22.331,42 m²	24.912 m²

II. Missions de conseil

<p>CASABLANCA Etude de marché Programme Optimal</p> 	<p>Client: ESPACES SAADA Projets(s): « Jnane Errahma » & « Fadast Al Mouhit » Localisation: Casablanca (Zone Errahma) Date: Aout 2015 Mission: • Mission de conseil • Secteur résidentiel (lots viabilisés R-1 à R-4) • Etude de marché • Analyse de l'offre/demande • Scénario optimal « mix produit » • Positionnement & recommandations</p>	<p>CASABLANCA Etude de marché Programme optimal Etude de faisabilité</p> 	<p>Client: THOMAS & PIRON & AG REAL ESTATE Localisation: Casablanca – Pôle Urbain Casa Anfa Date: Décembre 2015 Mission: • Mission de conseil • Secteur: Résidentiel – Appartements (Haut Standing) • Etude de marché, étude de faisabilité et programme optimal. • Pricing list, projection de l'offre et la demande • Positionnement & recommandations • Analyse financière (TRI, ROI, VAN) • Analyse du master plan et du cahier des charges</p>
<p>TANGER Etude de marché Programme Optimal Etude de faisabilité</p> 	<p>Client: EMAAR MOROCCO Projet: TINJA Localisation: Tanger Date: Avril 2014 Mission: • Mission de conseil • Secteurs résidentiels (villas, appartements, RIPT, lots de terrains) et hôtelier (4 et 5 *) • Etude de marché et étude de faisabilité • Scénario optimal « mix produit » • Analyse financière (TRI, ROI, VAN) • Analyse du master plan et des constructions</p>	<p>MARRAKECH Etude de marché & Programme optimal</p> 	<p>Client: AMDAD INVEST U.A.E. Localisation: Marrakech Date: Mars 2014 Mission: • Mission de conseil • Secteur: Résidentiel – Appartements et lots de terrains • Secteur: Tourisme & Education • Composante: Ecoles Hôtelières • Benchmark national et international • Analyse de l'offre/demande • Positionnement & recommandations</p>
<p>OUARZAZATE Etude de marché Repositionnement Réorientation stratégique</p> 	<p>Client: ALHIF MANAGEMENT Projet: HOTEL MERCURE Localisation: Ouarzazate Date: Juin 2014 Mission: • Mission de conseil • Secteurs résidentiels (appartements et lots de terrains) • Secteur touristique: hôtels (4 et 5 *) • Etude de marché et étude de faisabilité • Proposition de scénario optimal « mix produit » • Analyse financière (TRI, ROI, VAN) • Analyse du master plan et des constructions</p>	<p>RABAT / SALE Etude de marché Résidentiel + Retail</p> 	<p>Client: BAB AL BAHR DEVELOPMENT COMPANY Location: Rabat / Sale Date: Octobre 2013 Mission: • Mission de conseil • Analyse de site • Etude macro-économique • Etude de marché (offre, demande, rythmes de ventes, taux d'occupation, analyse de stock, etc.) • Plan Marchandising • Analyse du dispositif commercial</p>
<p>MARRAKECH Etude de marché Programme Optimal Etude de faisabilité</p> 	<p>Client: EMAAR MAROC Projet: AMELKIS Localisation: Marrakech Date: Juillet 2013 Mission: • Mission de conseil • Secteurs résidentiels (villas, appartements, RIPT, lots de terrains) et hôtelier (4 et 5 étoiles). Etude de marché et étude de faisabilité • Proposition de scénario optimal « mix produit » • Analyse de possibilité de dérogation • Analyse financière (TRI, ROI, VAN)</p>	<p>GRAND CASABLANCA & KENITRA, SAFI ET BERRECHID Etude de marché & Evaluation immobilière</p> 	<p>Client: REAL CAPITA / HOUSE INVEST Localisation: Grand Casablanca & Kenitra, Berrechid, Safi Date: Avril 2013 Mission: • Mission de conseil • Analyse d'actifs fonciers (terrains en zones agricoles et zones urbaines) • Analyse du site, positionnement, accessibilités, caractéristiques intrinsèques, • Evaluation de bien • Due diligence technique</p>
<p>CASABLANCA EST Etude de marché & Analyse du pôle d'animation multiservice au niveau de « l'esplanade »</p> 	<p>Client: ONCF Localisation: Casablanca Est – Zone Casa Port / Ain Sebaa Date: Juin 2013 Mission: • Mission de conseil • Analyse du marché (structure de l'offre, analyse des prix, constructibilité, zoning, transactions récentes, etc.) • Analyse du pôle d'animation multiservice au niveau de « l'esplanade ». • Evaluation de la parcelle de terrain destinée à la construction du centre multiservice de la nouvelle Gare Casa Port.</p>	<p>TAMESNA / TANGER Evaluation d'actifs & Etude de marché</p> 	<p>Client: MARINA D'OR Localisation: Tanger & Tamesna Date: Mai 2013 Mission: • Etude de marchés et évaluation de la valeur vénale des actifs immobiliers suivants: • 2 tours résidentielles • 1256 appartements (haut et moyen standing) • Parcelles de terrains (résidentiels et hôteliers) Prise en compte des composantes commerciales et animation du projet (analyse de l'offre et de la demande)</p>
<p>AGADIR Etude de marché Programme Optimal Etude de faisabilité</p> 	<p>Client: ATTHARIWAFABANK Projet: HACIENDA Localisation: Agadir : Golf du Soleil Date: Juillet 2012 Mission: • Mission de conseil • Secteurs résidentiels et RIPT • Etude de marché et étude de faisabilité • Proposition de scénario optimal « mix produit » • Analyse de possibilité de dérogation • Analyse financière (TRI, ROI, VAN) pour chaque scénario</p>	<p>CASABLANCA « C.B.D. » Etude de marché Programme Optimal</p> 	<p>Client: CAIXA BANK Zone: Casablanca Business District Boulevard d'Anfa / Boulevard Massira Al Khadra / Boulevard Zerkoun Date: Octobre 2012 Mission: • Mission de conseil • Secteur tertiaire • Etude de marché • Analyse du régime fiscal (vente / location) • Proposition de scénario optimal</p>
<p>MAROC (Business Sites) Mission de conseil Valorisation de 8 actifs immobiliers au Maroc</p> 	<p>Client: BMCE BANK Localisation: Casablanca, Marrakech, Rabat, Agadir et El Jadida Date: Mai 2012 Typologies: Résidentiel, tounistique, bureaux et industriel Prestation: • Mission de conseil • Analyse de l'offre / demande • Choix du programme Optimal – mix produit • Etude financière • Etude urbanistique</p>	<p>CASABLANCA Mission de conseil - Etude de marché bureaux Stratégie de Commercialisation</p> 	<p>Client: AMUNDI Localisation: Casablanca - Boulevard Abdelmoumen Mission: • Réalisation d'une étude de marché du secteur professionnel (bureaux & commerces) sur le boulevard Abdelmoumen. • Etude de l'offre • Analyse de la demande • Projections à l'horizon 2012 • Stratégie Marketing • Stratégie de commercialisation Date: Janvier 2011</p>
<p>NORD DU MAROC Mission de Conseil</p> 	<p>Client: CIMR Localisation: Nord du Maroc Date: Février 2011 Prestation: • Mission de conseil • Secteur industriel & logistique dans le Nord du Maroc • Expertise d'actifs immobiliers • Accompagnement pour l'acquisition des actifs • Due Diligence Technique & Juridique</p>	<p>MAROC Mission de Conseil Repositionnement stratégique du Groupe Al Omrane</p> 	<p>Client: BCG – Boston Consulting Group Localisation: Maroc Date: Mars 2011 Prestation: • Accompagnement dans la réalisation d'une étude sur le repositionnement stratégique du Groupe Al Omrane dans le secteur de l'habitat. • Analyse de la demande • Etude de l'offre • Perspectives et défis à relever</p>
<p>NOUVELLE VILLE CHRAFATE Mission de Conseil Mise en place d'une stratégie globale de développement</p> 	<p>Client: AL OMRANE – PROJET CHRAFATE Localisation: Maroc Date: Mars 2011 Prestation: • Réalisation de l'étude complète de la nouvelle Ville Chrafate au Nord du Maroc. • Analyse de la situation actuelle du marché • Projection de l'offre et de la demande • Mise en place d'une stratégie de communication</p>	<p>AIN SEBAA Etude de faisabilité & Programme optimal</p> 	<p>Client: CONFIDENTIEL Localisation: Maroc, Ain Sebaa – Boulevard Moulay Smail Superficie: Terrain: 78 542 m² (TF2133/32) Date: Mai 2012 Prestation: • Mission de conseil: • Etude de marché (Projection de l'offre et de la demande) • Etude des scénarii (lotissement / construction) • Etude financière (TRI, ROI)</p>