



Manuel de Commercialisation

OPERATION

LOTISSEMENT MASSIRA EXTENSION

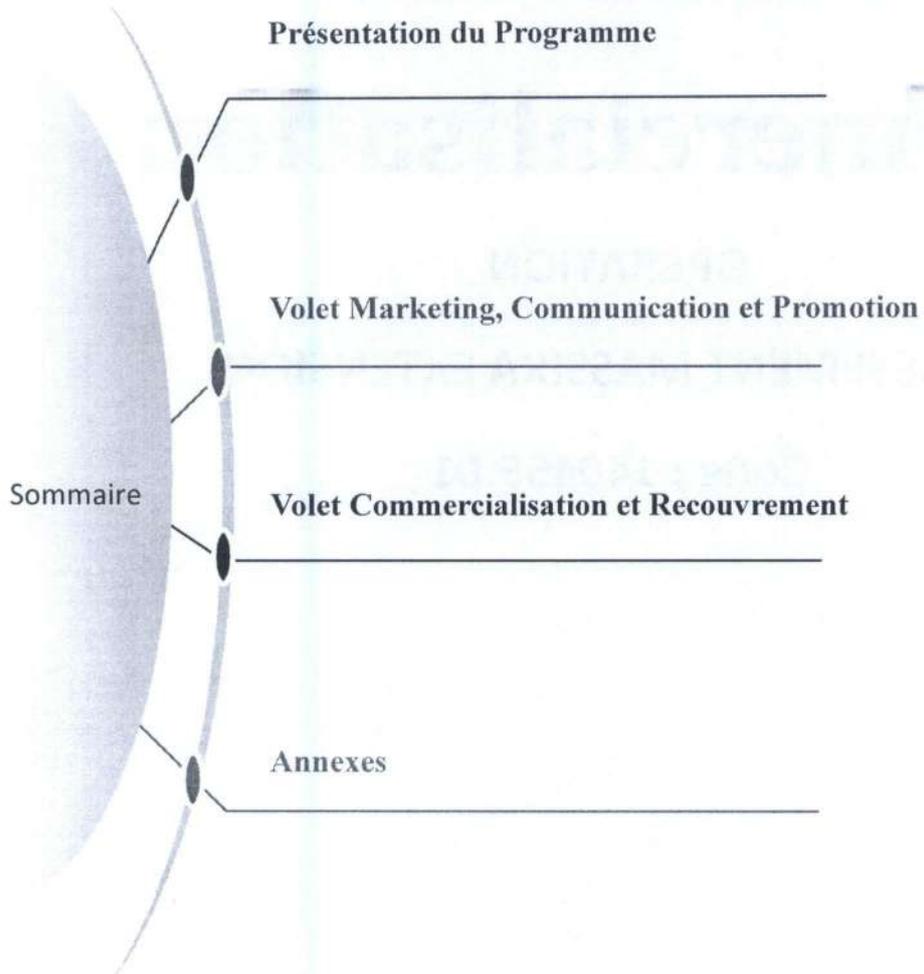
Code : 140465.01

PROVINCE DE MOHAMMEDIA

COMMUNE DE MOHAMMEDIA

Décembre 2022

Handwritten signature or initials in blue ink.



PS
2

PRESENTATION DU PROGRAMME

DENOMINATION DU PROGRAMME	MASSIRA EXTENSION
TYPE DE PROGRAMME	LOTISSEMENT
Propre	OUI
En partenariat	NON
LOCALISATION	COMMUNE DE MOHAMMADIA
Région économique	CASABLANCA SETTAT
Préfecture ou province	MOHAMMADIA
Commune	MOHAMMADIA
Ville	MOHAMMADIA

CONSISTANCE

	Nombre d'unités de		Nombre de bénéficiaires		Superficie (m ²)		Coût en Dirhams	
Lot recasement								
Logement social								
Lot économique								
Logement économique et FVIT								
Lot promotionnel	1	36			100	174	377 811	657 391
Ilot								
Logement de classe moyenne								
Villas								
Lots d'activités commerciales	1	1			261		986 087	
Locaux commerciaux								
Lots industriels								
Lots d'activités artisanales								
Lots d'équipements socio administratifs								

Handwritten signatures and initials in blue ink.

DATES PREVISIONNELLES D'EXECUTION DU PROGRAMME	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4
Date de lancement des travaux	Décembre 2022			
Date d'achèvement des travaux	Mars 2024			
Date de mise en commercialisation	Décembre 2022			
Date de livraison	Juillet 2024			
Date de remise des contrats	Juillet 2024			

OBJECTIFS DU PROGRAMME

OBJECTIFS SOCIAUX

La densification et la diversification de l'offre en matière de produit habitat et répondre à un besoin en ce type de produits au niveau de la commune de MOHAMMADIA.

OBJECTIFS COMMERCIAUX

Renforcer l'existence d'Al Omrane Casablanca-Settat au niveau local en tant qu'opérateur immobilier public leader dans la promotion immobilière ;
Réalisation des objectifs commerciaux et accélérer la rentabilité de l'opération avant fin 2023.

COÛT DU PROGRAMME

	Coût du M ² en Dirhams	Coût total en Dirhams	Date
Coût initial	3.778,11	18.422.082,11	07.01.2021
Coût actualisé s'il y a lieu			

Handwritten signatures and initials in blue ink.

CARACTERISTIQUES DES PRODUITS

Types d'unités	Superficie du terrain		Superficie construite		Nombre de travaux		Destination des lots
	De	A	De	A	De	A	
Locaux sociaux							
Lot de recasement							
Ilot Logement économique et faible VIT							
Lot promotionnel	100	174					GRAND PUBLIC
Logement Promotionnel							
Logement de classe moyenne							
Villas							
Lots d'activités commerciales	261						
Locaux commerciaux							
Lots industriels							
Lots d'activités artisanales							
Lots d'équipements socio administratifs							

CONDITIONS PREALABLES A LA COMMERCIALISATION

	OUI	NON
ETUDE DE FAISABILITE	x	
ETUDE DE MARCHE	x	
SITUATION DU TERRAIN		
Propriété de la Société	x	
Libre de toute occupation	x	
AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES	x	

Handwritten notes and signatures:
H
8
9
4
2

MONTAGE FINANCIER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CATALOGUE DES PRIX	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PLAN D'ACTION MARKETING OPERATIONNEL		
Interne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Par un cabinet externe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APPROBATION DU PROGRAMME PAR LE CONSEIL	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MEDIATISATION	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Publicité obligatoire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres actions de communication et de promotion telles que prévues au niveau du plan de communication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PLAN D'ACTION MARKETING

ETUDE DE MARCHÉ

CONCLUSIONS DE L'ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché réalisée a permis de fixer les prix de vente détaillés dans le tableau à l'annexe 3.

POLITIQUE DES PRIX (MOTIVATION)

POLITIQUE DE RECOUVREMENT (MOTIVATION)

POINTS D'ACCEUIL-DE VENTE ET LES MANAGERS

Nom et prénom du Chef

Managers commerciaux

Points d'accueil-de vente	Missions (accueil et/ou vente)	Noms et prénoms des managers	Produits à vendre
AGENCE MOHAMMADIA & BUREAU DE VENTE ZI	TOUTES LES PROCEDURES EN MATIERE DE COMMERCIALISATION		- Lot promotionnel - Lot d'activité commercial



Publicité obligatoire

LA PRESSE

DESIGNATION	NOMBRE DE PAR. FR	NOMBRE DE PAR. AR	DATES
Quotidiens	3	6	6 Nov. / Déc. 2022
Hebdomadaires	1		
Mensuels			
Autres			

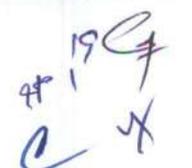
Autres Actions et/ou Evènements

	Action / évènements	Support / canal de communication(1)	Descriptif	Contenu	Objectifs	Consistance (2)	Produits concernés	Calendrier	Prestataire	Observations
<i>Accompagnement des actions prévues par le HAO</i>		JOURNEES PORTES OUVERTES	Après guichet ouvert				LOTS PROMOTIONNELS			
		MESSAGERIE SMS					LOTS PROMOTIONNELS			
		MESSAGERIE ELECTRONIQUE	Habillage panneaux				LOTS PROMOTIONNELS			
<i>Actions proposées par la société</i>		AFFICHAGE URBAIN					LOTS PROMOTIONNELS			
		CARAVANES					LOTS PROMOTIONNELS			
		JOURNAUX	2 OP 1 GO				LOTS PROMOTIONNELS			

BUDGET DE COMMUNICATION ET DE PROMOTION

BUDGET DE COMMUNICATION

Supports ou actions	Budget en Dirhams	Observations
Dépliants		
Flyers	3 500	
Affiches	10 000	
Brochures		
Plaquettes		
Banderoles		
Revue et journaux	130 000	
Radio		
Télévision		
Frais d'études et	24 000	
Autres		
Total	167 500	



Volet Commercialisation et Recouvrement

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

VENTE DESLOTS PROMOTIONNELS HC2

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

DE	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Oui	Non
<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Etre propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain

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

Résider dans la localité du programme

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

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

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

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

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

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>

Modalités d'attribution

La commercialisation sera réalisée sur deux phases :

- ✓ La première phase, concernera la vente immédiate des lots du n° 15 au n° 36, soit un total de 22 lots ;
- ✓ La deuxième phase concernera la vente ultérieure des lots du n° 1 au n° 14, soit un total de 14 lots.

La vente des produits sera réalisée par offre de prix avec publication des avis de vente dans La presse écrite et sur le site web du groupe Al Omrane suivant la charte et les procédures en vigueur.

Modalités de passage du mode « Vente sur Offres de Prix » au mode « Vente libre »

Le passage au mode de « vente libre » sera fait sur recommandation de la commission d'offre de prix et décision de la Direction Générale.

Conditions de valorisation

Délai de valorisation

Pénalités prévues

Conditions d'aliénation

Délai de non aliénation

Indemnité pour lever la condition d'aliénation

Conditions de désistement

Montant de l'indemnité

Ou



Taux appliqué par rapport au prix de vente

5%

Remboursement immédiat
Remboursement après revente

Oui	Non
X	

Conditions de transfert
Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente

Conditions de déchéance
Montant de l'indemnité

Ou

Taux appliqué par rapport au prix de vente
Pénalités de retard à appliquer en cas de

5%

VENTE DES LOTS ACTIVITES COMMERCIALES

Conditions d'éligibilité

Fourchette des revenus

DE	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Avoir bénéficié d'un produit du Groupe Al Omrane

Oui	Non
<input type="text"/>	X

Être propriétaire d'un logement ou d'un lot de terrain

<input type="text"/>	X
----------------------	---

Résider dans la localité du programme

<input type="text"/>	X
----------------------	---

Autres conditions

ETRE AGE DE 18 ANS ET PLUS

ETRE DE NATIONALITE MAROCAINE

Ordre d'importance des conditions d'éligibilité

1	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>

Modalités d'attribution

La vente de ce produit sera réalisée par offre de prix avec publication des avis de vente dans La presse écrite et sur le site web du groupe Al Omrane suivant la charte et les procédures en vigueur.

Modalités de passage du mode « Vente sur Offres de Prix » au mode « Vente libre »

Le passage au mode de « vente libre » sera fait sur recommandation de la commission d'offre de prix et décision de la Direction Générale.

Handwritten signatures and initials in blue ink.

Conditions de valorisation					
Délai de valorisation					
Pénalités prévues					
Conditions d'aliénation					
Délai de non aliénation					
Indemnité pour lever la condition					
Conditions de désistement					
Montant de l'indemnité					
Ou					
Taux appliqué par rapport au prix de vente	5%				
	<table border="1"> <tr> <td align="center">Oui</td> <td align="center">Non</td> </tr> <tr> <td align="center">X</td> <td></td> </tr> </table>	Oui	Non	X	
Oui	Non				
X					
Remboursement immédiat					
Remboursement après revente					
Conditions de transfert					
Montant de l'indemnité					
Ou					
Taux appliqué par rapport au prix de vente					
Conditions de déchéance					
Montant de l'indemnité					
Ou					
Taux appliqué par rapport au prix de vente	5%				
Pénalités de retard à appliquer en cas de					

MODALITE DE RECOUVREMENT (EN DIRHAMS)

	1ère avance		2ème avance		3ème avance		4ème avance	
Type d'unités	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date	Taux	Date
Lot de recasement								
Logement social								
Lot économique								
Logement économique et fiable VIT								
Lot Promotionnel HC4	40%	A la signature de l'acte de réservation	30%	6 MOIS après le 1 ^{er} versement	30%	A la livraison		

Handwritten signatures and initials in blue ink.



Logement de classe moyenne								
Lot de Villa								
Lots d'activités commerciales	50%	A la signature de l'acte de réservation	50%	A la livraison				
Lots commerciaux								
Lots industriels								

PLANNING DE COMMERCIALISATION

Tranche 1	Date de lancement de la publicité obligatoire	Déc. 2022
	Date de lancement de la commercialisation	Déc. 2022
Numéros et types d'unités à commercialiser : R+2 à RDC Com. Du n° 15 au n° 36.		

Tranche 2	Date de lancement de la publicité obligatoire	2023
	Date de lancement de la commercialisation	2023
Numéros et types d'unités à commercialiser : R+2 à RDC Com. Du n° 1 au n° 14		

OBJECTIFS DES MANAGERS COMMERCIAUX ET MOS

LES VENTES

Nom et prénom du manager commercial et MOS	Types de produit	Nombre d'unités à vendre	Chiffre d'affaires à réaliser (en Dirhams)	Recettes à réaliser (en Dirhams)	Période	
					DE	A
	LOTS HC 2	36	42 657 500,00	42 657 500,00	2022	2024
	LOT A USAGE INDUSTRIEL					
	ILOT					
	LOT DE RECASEMENT					
	LOT DE VILLA					
	LO ACTIVITES COMMERCIAL	1	2.884.050,00	2.884.050,00	2022	2024

Handwritten signature and initials in blue ink.

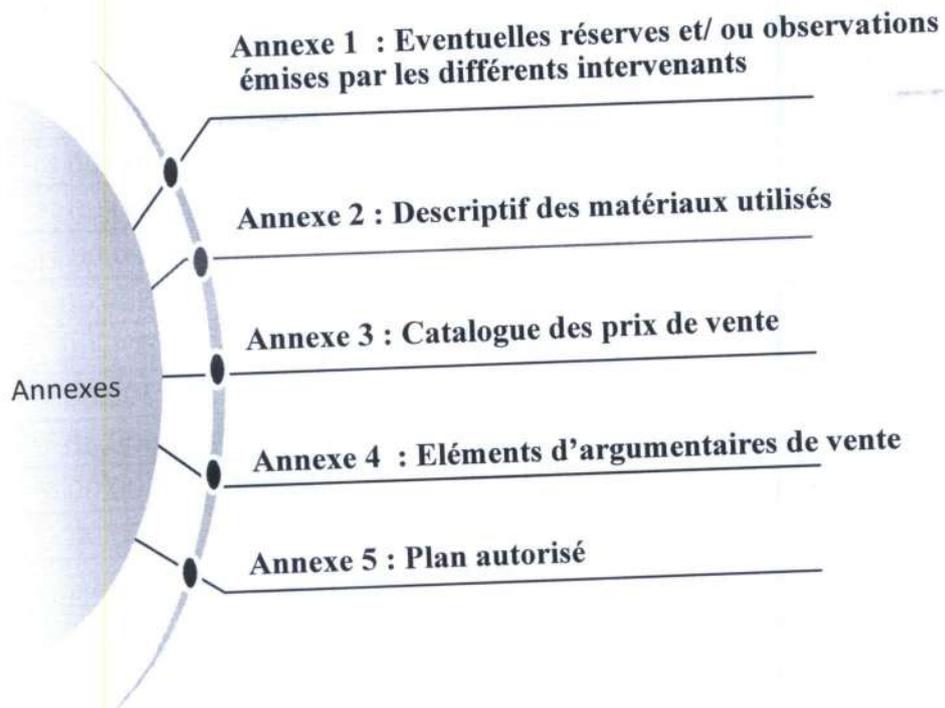
LIVRAISONS ET CONTRATS

Nom et prénom du manager commercial	Nature des produits	Nombre d'unités à livrer	Nombre de contrats à établir	Période	
				DE	A
	LOT HC2	36	36	2023	2024
	LOT A USAGE INDUSTRIEL				
	ILOT				
	LOT DE RECACEMENT				
	LOT DE VILLA				
	LOT D'ACTIVITE COMMERCIAL	1	1	2023	2024

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (EN DIRHAMS)

Type d'unités	Tranche 1	Tranche 2	TOTAL
Lots sociaux			
Lot promotionnel (HC2)	26 813 400,00	15 844 100,00	42 657 500,00
ILOT R4 LOG SOCIAL			
LOT VILLAS R+1			
Lots d'activités commerciales	2 884 050,00		2.884.050,00
LOTS INDUSTRIEL R+2			
Total	29 697 450,00	15 844 100,00	45 541 550,00





Handwritten notes in blue ink, including a large '9', a '5', a '6', a '4', and a 'C'.

Annexe 3 : CATALOGUE DES PRIX DE VENTES

LISTING DES LOTS PROMOTIONNEL RC 2

N° ORDRE	N° LOT	SUPERFICIE M ²	PRIX DU LOT DHS/M ²	PROX TOTAL DHS
1	1	132	9 300,00	1 227 600,00
2	2	105	9 200,00	966 000,00
3	3	105	9 200,00	966 000,00
4	4	105	9 200,00	966 000,00
5	5	136	9 100,00	1 237 600,00
6	6	160	8 800,00	1 408 000,00
7	7	101	9 000,00	909 000,00
8	8	101	9 000,00	909 000,00
9	9	101	9 000,00	909 000,00
10	10	138	9 100,00	1 255 800,00
11	11	129	9 200,00	1 186 800,00
12	12	136	9 200,00	1 251 200,00
13	13	147	8 800,00	1 293 600,00
14	14	143	9 500,00	1 358 500,00
15	15	120	9 400,00	1 128 000,00
16	16	103	9 500,00	978 500,00
17	17	135	9 100,00	1 228 500,00
18	18	141	9 200,00	1 297 200,00
19	19	147	9 400,00	1 381 800,00
20	20	158	9 400,00	1 485 200,00
21	21	155	9 400,00	1 457 000,00
22	22	127	9 400,00	1 193 800,00
23	23	100	9 100,00	910 000,00
24	24	100	9 200,00	920 000,00
25	25	105	9 100,00	955 500,00
26	26	105	9 200,00	966 000,00
27	27	105	9 100,00	955 500,00
28	28	105	9 200,00	966 000,00
29	29	110	9 400,00	1 034 000,00
30	30	150	9 600,00	1 440 000,00
31	31	174	9 800,00	1 705 200,00
32	32	152	9 500,00	1 444 000,00
33	33	133	9 500,00	1 263 500,00
34	34	157	9 500,00	1 491 500,00
35	35	125	9 000,00	1 125 000,00
36	36	169	8 800,00	1 487 200,00
TOTAL				42 657 500,00



LISTING DES LOTS D'ACTIVITE COMMERCIALE

N° ORDRE	N° LOT DESIGNATION TYPE DE PRODUIT	SUERFICIE	PRIX/M²	PRIX total
1	Lot d'activité commerciale	261	11.050	2.884.050,00
			TOTAL	2.884.050,00

LE NIVEAU HIERARCHIQUE DE PRISE DE DECISION

COMMERCIAL FRONT OFFICE

DIRECTEUR AGENCE MOHAMMEDIA BENSLIMANE

DEPARTEMENT ANIMATION RESEAU

DEPARTEMENT MARKETING ET COMMUNICATION

DIRECTION COMMERCIALE ET MARKETING

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT

DIRECTRICE GENERALE

SIGNATURE ET CACHET

Siham AIT YOUS
Conseiller Commercial
Front Office

A. HOUSSEINE

Chef de la Division
Recouvrement et Déstockage
Sâadia CHRAIBI

Hicham GZIRI
Chef du Département
Animation Réseau

Saadia BOUQSSIM
Chef de la Division Etudes
Marketing

Youssef OUTA
Directeur Commercial
et Marketing

Directeur Général Adjoint
Khalid BOUCHAFRA

Bouchra LMOUDDEN
Directrice Générale
Al Omrane - Massira-Settat

