

Vendredi 2 décembre 2011

associés. Par contre, ils annoncent volontiers que la première tranche a déjà englouti 80 MDH, dans la mesure où elle comprend les parties communes, un restaurant, un golf à trois trous, une piscine collective de 300 m², une bibliothèque, un atelier... et des installations médicales, dont un défibrillateur. Omar Maâouni ajoute que des villes comme Essaouira ou Marrakech ont été exclues de leurs choix potentiels et que le balnéaire leur a paru tout aussi inapproprié pour un tel projet. Au vu des premières réalisations, et à entendre les premiers acquéreurs, le projet est parti pour être un succès.

Les services de proximité sont offerts sur place

M. et Mme Beiss, un couple de Français, sont parmi les premiers clients de Dyar Shemsi. Ils ont entendu parler du projet récemment par des amis qui avaient eux-mêmes vu une publicité sur une chaîne française. Lors

d'un voyage au Maroc, en mars 2011, ils prennent le temps de visiter le site, de bien regarder la villa témoin et les plans. Séduits par les lieux, ils vont acheter rapidement leur villa qui comprend 2 chambres et un salon, avec une piscine privative et un jardin de 600 m². Aujourd'hui, ils sont décidés à vendre leur maison en France pour s'installer définitivement au Maroc où ils vivent déjà 10 mois sur 12. M. et Mme Boegler sont, quant à eux, belges. Ils sont tombés amoureux du complexe lors de leur première visite et, quelque temps après, ont vendu leur maison en Belgique et commandé leur villa dans la deuxième tranche. Mais ils sont tellement pressés de s'installer au Maroc qu'ils ont loué à Dyar Shemsi une villa à 1 300 euros par mois, en attendant de réceptionner la leur. *«Je ne pense pas qu'on voudra louer notre villa un jour, même si l'option est possible par le biais de Dyar Gestion car pour nous l'idée est de vivre au Maroc et de*

retourner chez nous juste pour des fêtes ou des occasions limitées», explique Mme Boegler.

En femme pratique, cette dernière met également en évidence la possibilité d'acheter des légumes frais ou encore de se faire livrer des produits par la supérette ouverte sur place ou de prendre ses repas dans le restaurant. Dr Zroundi Tarik, lui, est médecin marocain installé à Agadir. Il a acheté sa villa de 120 m² construite avec 2 pièces plus un salon, un jardin de 280 m² et une piscine, à 2,27 MDH. Il s'organise pour accompagner ses enfants le matin à l'école où ils sont en demi-pension avant de les ramener, le soir, à sa sortie du cabinet. Il a trouvé un accord avec Dyar Shemsi pour instaurer un service de garde, dès son retour à 18 h pour recevoir, ausculter et conseiller les résidents qui le souhaite, en attendant d'affiner une formule avec le syndic à constituer ou avec les promoteurs qui gèrent le complexe. Pour lui, le

RENTABILITÉ

Les acquéreurs peuvent mettre leur villa en location

Dyar Shemsi propose aux acquéreurs un service de gestion locative de leur propriété durant les périodes où ils ne désirent pas occuper leur bien, mais sans garantir un quelconque taux de rentabilité. C'est ainsi que pour un séjour d'une semaine, une villa de 80 m² est proposée par Dyar Shemsi gestion à 660 euros. Plusieurs autres formules sont concoctées à partir de 1 300 euros par mois, en fonction de la taille des villas. Le complexe propose même une demi-pension à partir de 15 euros.

Les prix sont libellés en euros, mais les nationaux peuvent payer en dirhams.

Les résidents ou clients ont accès à toutes les activités et à l'animation comme aux parties communes ■

seul problème est le poids des charges communes qui est de 2 200 DH par mois. Il n'est pas le seul à se plaindre des charges mais, explique un autre résident, Joel Blanc, la participation va forcément di-

minuer dès que le taux d'occupation du village qui propose des villas (une chambre plus salon et piscine) à partir de 119 000 euros (1,3 MDH) augmentera ■

MOHAMED EL MAAROUFI

Vendredi 2 décembre 2011

IL EST CONSTRUIT DANS UNE ORANGERAIE ABRITANT 12 000 ARBRES

Un complexe immobilier pour retraités européens ouvre entre Taroudant et Agadir

■ Baptisé Dyar Shemsî, le complexe comprendra 242 villas privées sur 28 hectares. La première tranche de 42 villas est déjà livrée ■ L'investissement total est de 350 MDH ■ Les villas sont commercialisées à partir de 119 000 euros et sont également destinées à la clientèle marocaine.

Un complexe d'habitation de luxe constitué de villas exclusivement et situé à mi-chemin entre Agadir et Taroudant ! Il fallait y penser. Deux jeunes investisseurs, Kamil Msefer et Omar Maâouni, l'ont fait. D'abord, il fallait un concept inédit pour qu'il soit attrayant. Ensuite, il fallait en faire un espace autonome tout en le reliant à son environnement, sans oublier les infrastructures de santé car les résidents peuvent à tout moment en avoir besoin.

Il est difficile de savoir si les deux associés ont pensé d'un

coup à tout cela lorsqu'ils eurent l'idée d'acheter l'orangerie de 28 hectares et 12 000 arbres qui allait accueillir le village, dont une première tranche de 42 villas sur un programme de 242, est déjà construite et livrée à leurs acquéreurs. Mais ce qui est sûr, c'est que l'idée de base était d'ouvrir le village baptisé Dyar Shemsî aux retraités étrangers qui voudraient s'y installer. D'ailleurs, les promoteurs ont commencé par communiquer en Europe. Mais, bien entendu, le village n'a pas accueilli que des retraités. Parmi les premiers acquéreurs, il y a des

Français et des Belges, par exemple, mais aussi une bonne dizaine de Marocains, dont des couples avec enfants, qui ont été séduits par l'idée d'habiter à 40 km d'Agadir, loin de l'humidité.

Rien n'était gagné au départ. Le premier souci a été de trouver des partenaires qui ont une maîtrise des métiers nécessaires à la conduite du projet et des moyens financiers conséquents parce que l'investissement total est de 350 MDH. S'appuyant sur la clause de confidentialité, les deux promoteurs s'excusent de ne pouvoir citer les noms de leurs



■ Une villa de 120 m² construite, avec 2 pièces salon, jardin de 280 m² et piscine, est commercialisée à 2,27 MDH.