

# RÉSULTATS ANNUELS 2015

1 AVRIL 2016

# Agenda

**FAITS MARQUANTS**

**MARCHÉ DE L'IMMOBILIER AU MAROC**

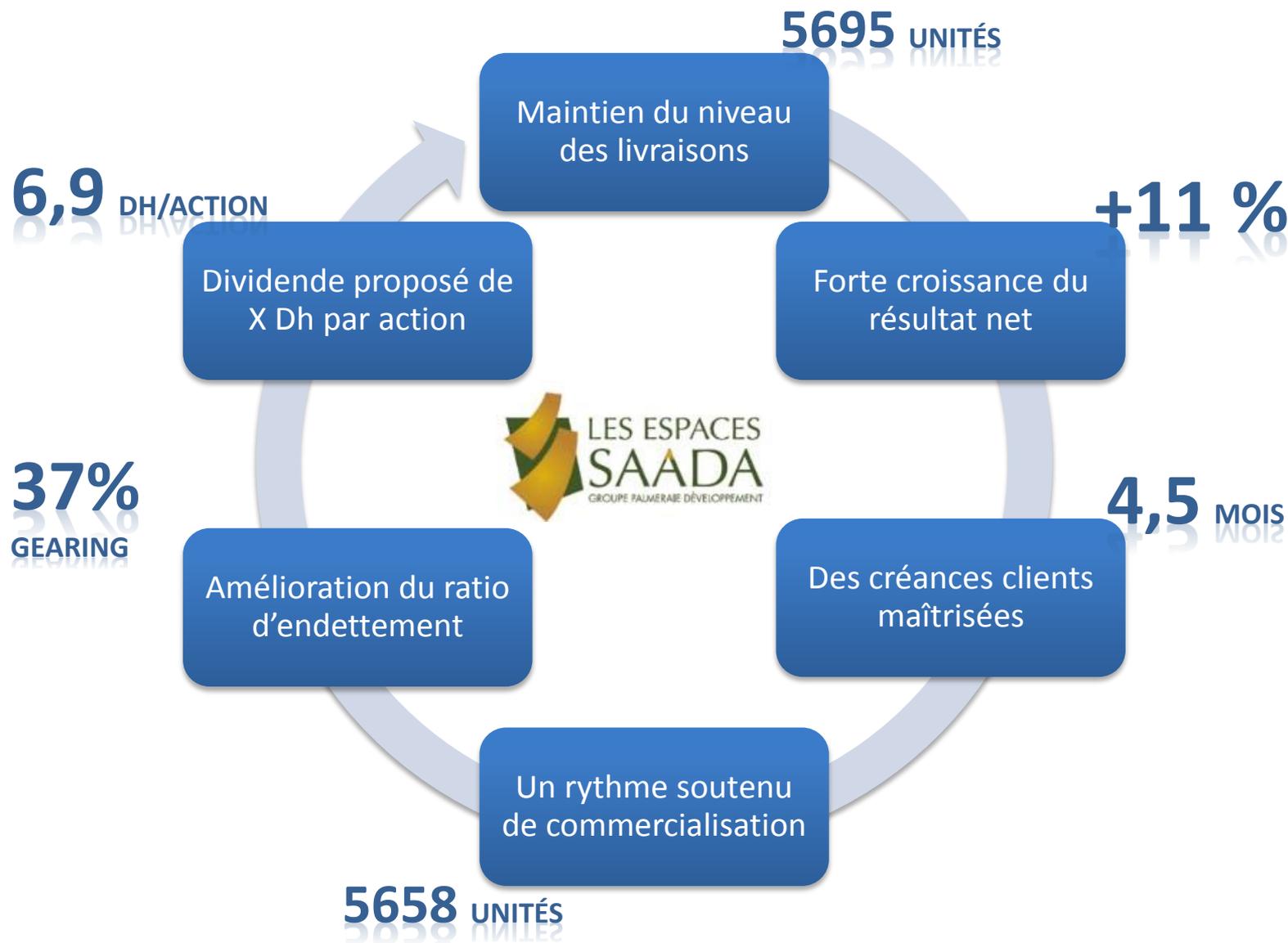
**REVUE DE L'ACTIVITÉ**

**REVUE FINANCIÈRE**

**RÉALISATIONS ET PERSPECTIVES**

# ■ ■ ■ Faits marquants

# FAITS MARQUANTS 2015



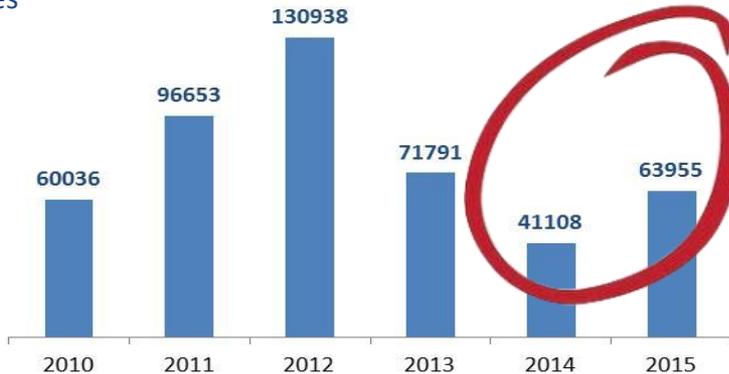
# ■ ■ ■ Marché de l'immobilier au Maroc

# MARCHÉ DE L'IMMOBILIER AU MAROC

## VERS UNE RARÉFACTION DE LA NOUVELLE OFFRE DE LOGEMENTS

### Mises en chantier (social)

En unités

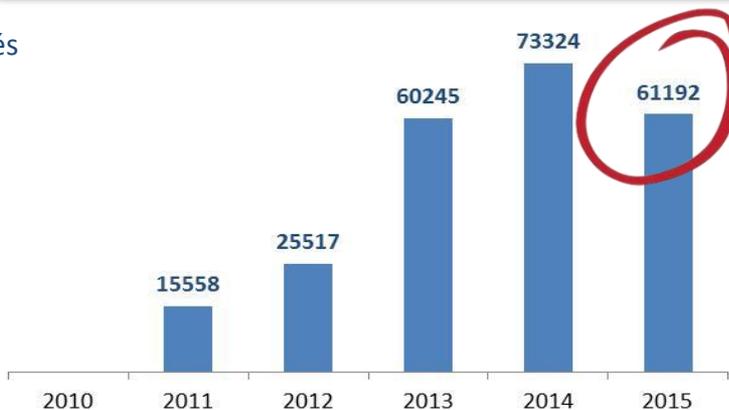


Augmentation des mises en chantier des unités d'habitat social de 56% mais restent à niveau inférieur à celui de 2012 et 2013

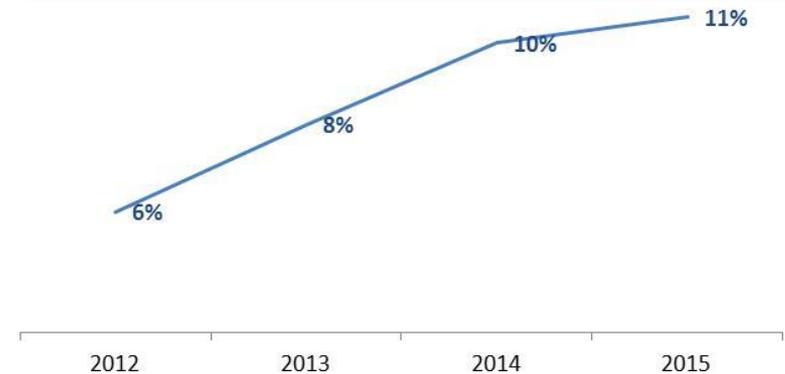
Après une croissance continue entre 2011 et 2014, les achèvements d'unités d'habitat social a connu une baisse de production de -17%

### Achèvements (social)

En unités



### Parts de marché RDS \*



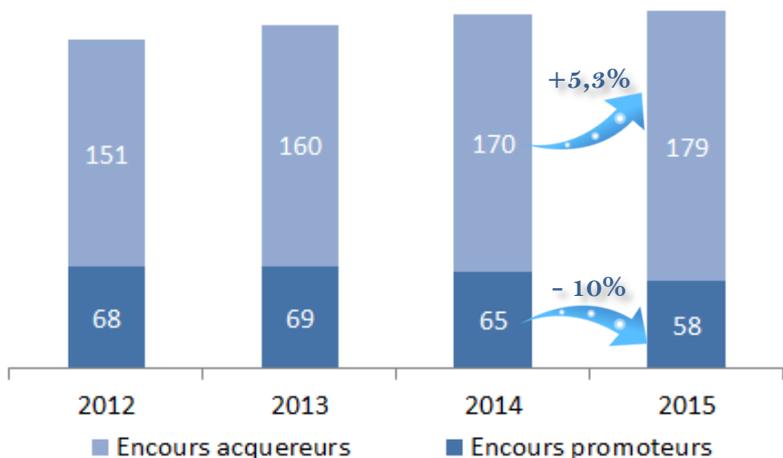
\*calculée sur la base de la TVA/logements sociaux versée par l'Etat

Les indicateurs montrent que l'offre est attendue à la baisse à court terme

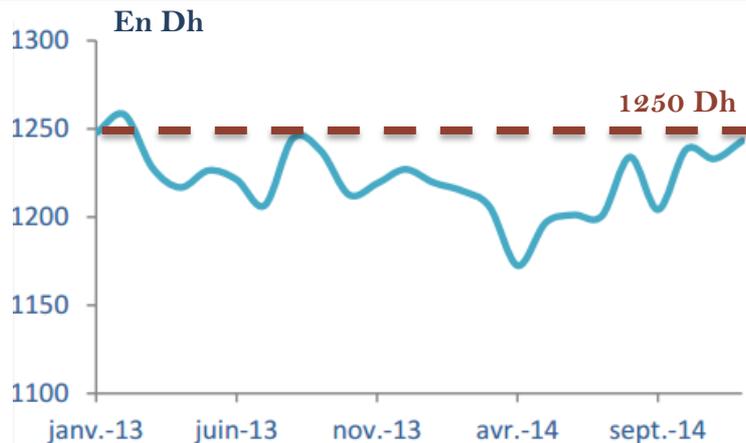
# MARCHÉ DE L'IMMOBILIER AU MAROC

## SUPPORT DU SYSTÈME FINANCIER ET ENCOURS PROMOTEURS EN BAISSSE

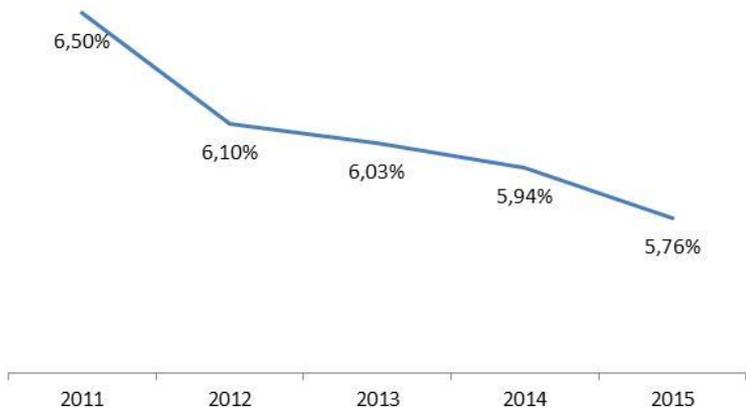
Encours de crédits à l'immobilier (mrd dh)



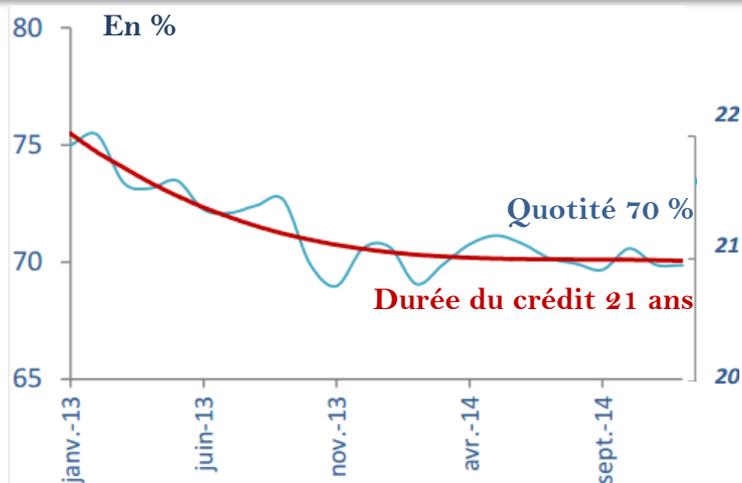
Mensualité moyenne pour un habitat social



Evolution des taux de crédit immobilier



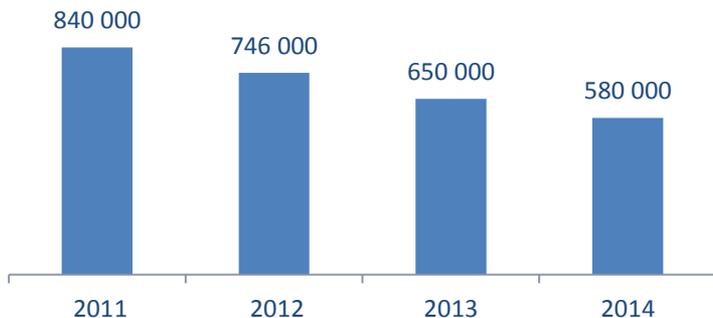
Durée d'emprunt et quotité financée moyenne



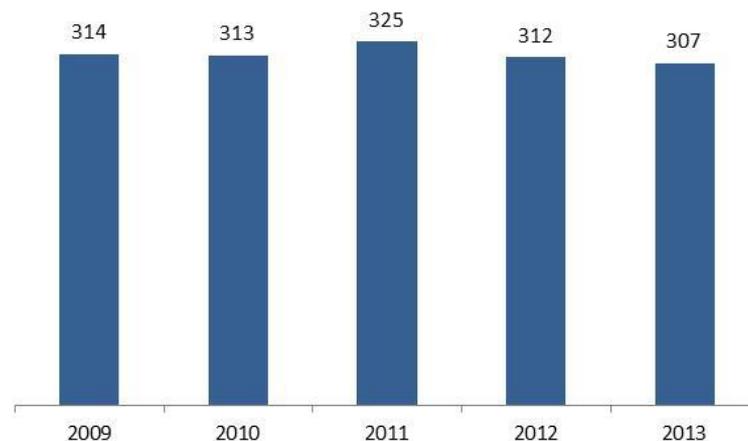
# MARCHÉ DE L'IMMOBILIER AU MAROC

## PERSISTANCE DU DÉFICIT DE LOGEMENT ACTUEL ET DEMANDE FUTURE FORTE

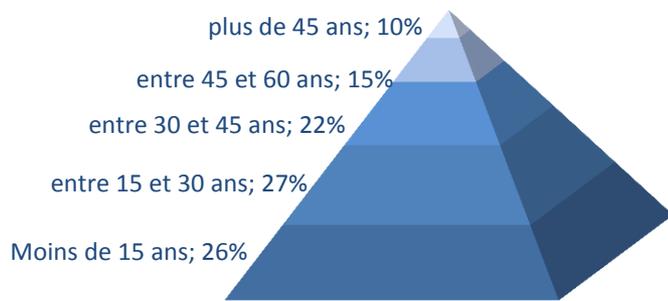
### Déficit de logements sur la période 2011-2014



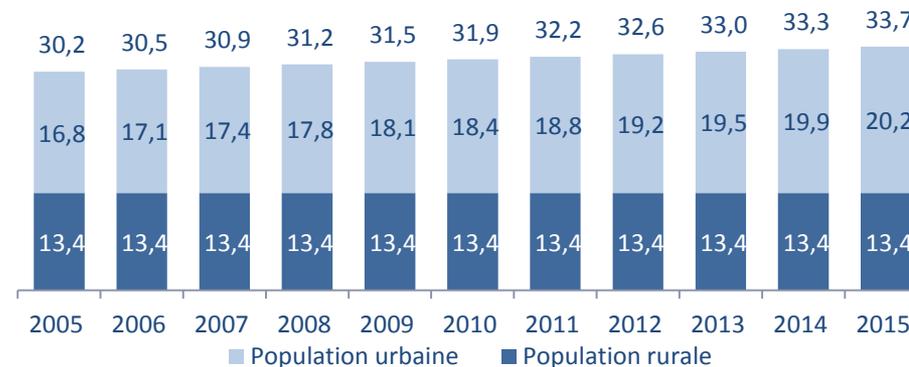
### Nombre de mariages par année (en millier)



### Pyramide des âges au Maroc



### Urbanisation de la population

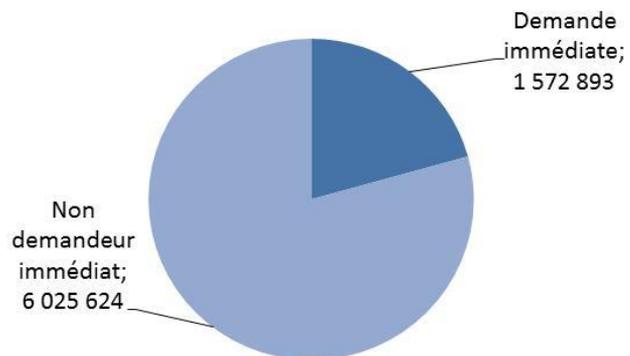


# MARCHÉ DE L'IMMOBILIER AU MAROC

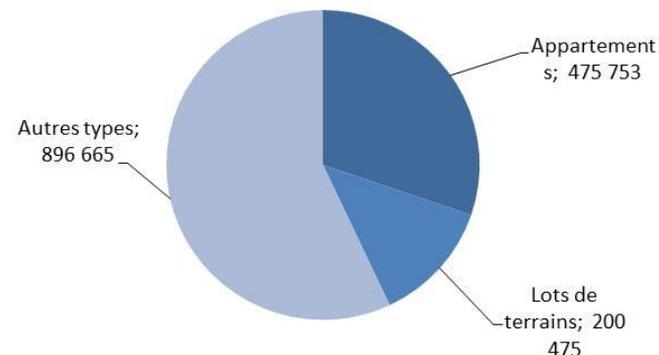
## CONCLUSION DE L'ENQUÊTE SUR LA DEMANDE SOLVABLE AU MAROC

### Demande réelle qualifiée

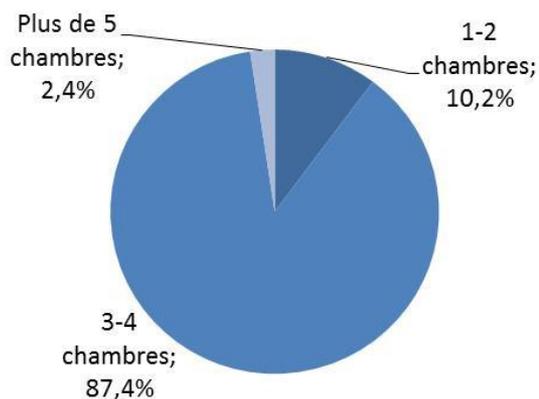
en unité ménage



### Ventilation de la demande immédiate

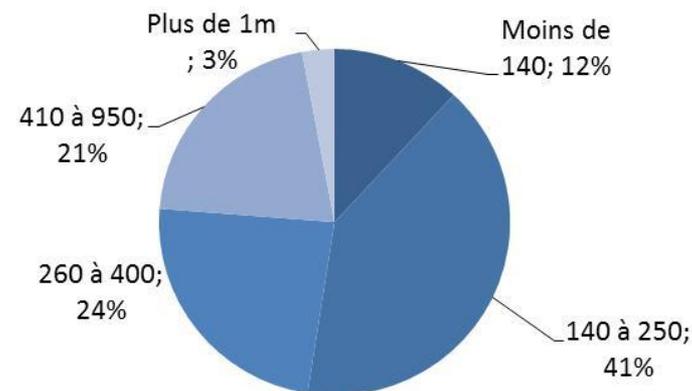


### Répartition de la demande appartement par # de chambres



### Répartition de la demande appartement par budget

En k Dh



# Revue d'activité

- Implémentation d'une stratégie marketing et communication;
- Marketing des ventes;
- Gestion administrative des ventes;
- Service après-vente.
- Délivrance du produit finis au client;
- Assister les clients dans le processus financier et administratif de la vente définitive.



- Identification et acquisition des terrains requis pour la réalisation du plan de développement;
- Assurer la veille légale, architecturale et financière relative à l'acquisition des terrains;
- Gestion des processus administratifs (autorisation de lotir, de construire, permis d'habiter...);
- Sélection et supervisions des parties responsables de la conception du projet.
- Permis de construire
- Initiation des travaux de construction.
- Supervision des travaux de construction effectués par les différents sous-traitants.

## RESERVE FONCIÈRE : UNE POLITIQUE D'ACQUISITION SÉLECTIVE

### Acquisitions de terrain en 2015 (47 ha)

10ha à Matil

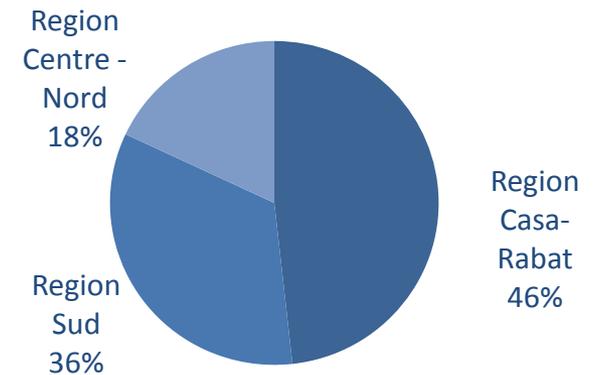
4 ha à Ben Tachfine (Casablanca)

33 ha à Marrakech

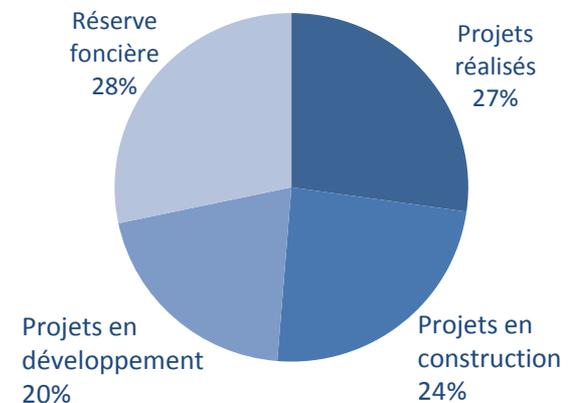
### Total réserve foncière

1 016 ha

### Ventilation des terrains par région



### Ventilation des terrains par utilisation



## LANCEMENT D'UNE NOUVELLE MARQUE DANS UN SEGMENT NOUVEAU

- Résidence Dar Saada poursuit son développement en investissant dans le segment du standing supérieur.
- Les logements proposés sous la marque Palm Immobilier concernent des ménages ayant des budget autour de 0,8-1 million de dirham
- Le Groupe Palmeraie propose donc une gamme complète dans l'immobilier avec des marques et des entités distinctes



### Résidences Dar Saada



Social et  
intermédiaire

Moyen standing et  
moyen standing +

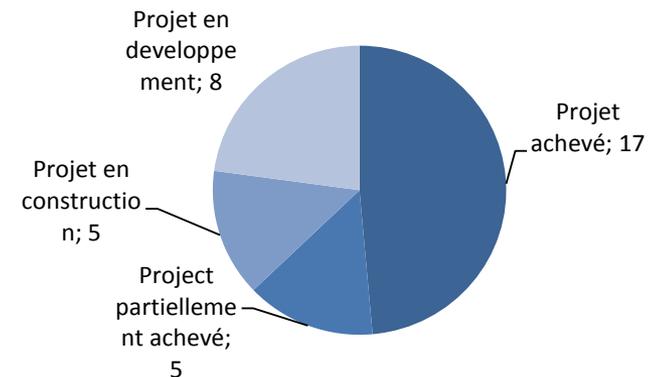
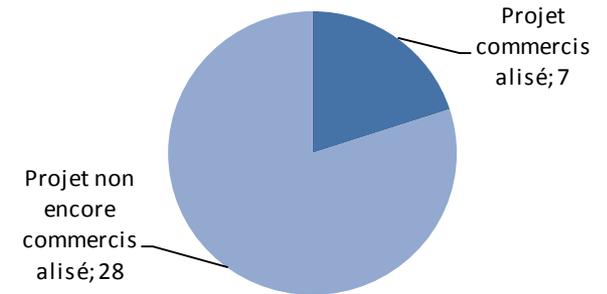
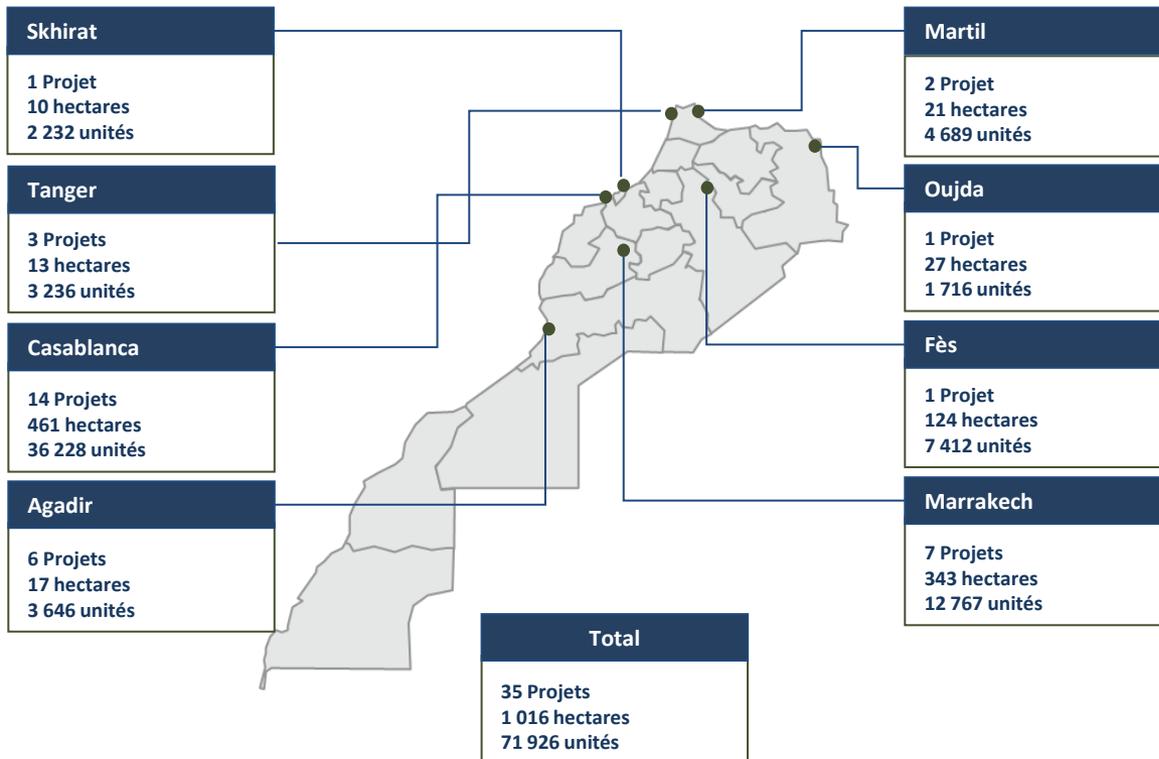


Immobilier de luxe



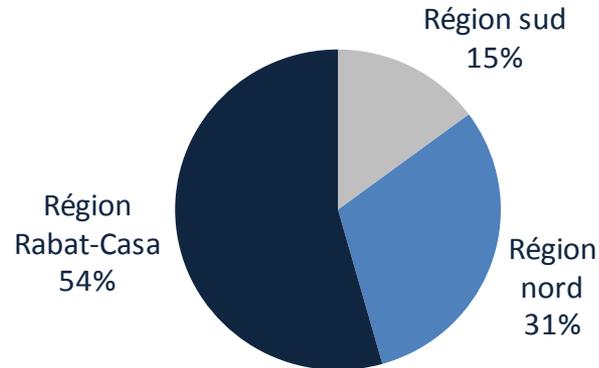
## DES PROJETS\* SITUÉS À CASABLANCA ET DANS LES VILLES À FORTE DEMANDE

Les projets de Résidences Dar Saada se situent autour des grands pôles urbains  
A elle seule, la ville de Casablanca s'accapare de 50% de l'offre avec c. 36 228 unités



## SOLIDE PERFORMANCE COMMERCIALE...ET DES PROJETS ACHEVÉS COMMERCIALISÉS À 91%

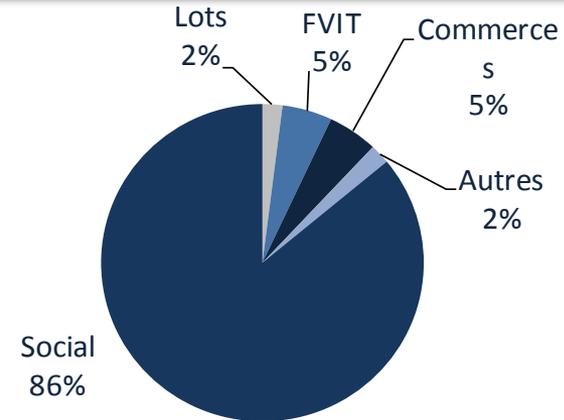
### Ventilation des unités commercialisées par région



**5658 unités commercialisées en 2015**

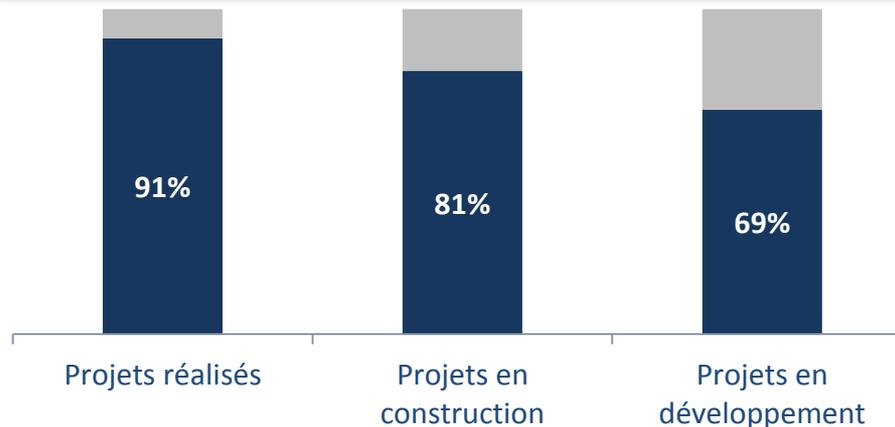
**Stock unités commercialisées de près de 14 000 unités**

### Ventilation des unités commercialisées par type



**Chiffre d'affaires sécurisés de 3,9 milliards de dirhams**

### Taux de commercialisation selon l'avancée du projet



## UN STOCK DE PRODUITS FINIS OPTIMAL ET RÉCENT AVEC UN ÂGE MOYEN DE 16 MOIS

Unités achevées en 2015

7 633 unités

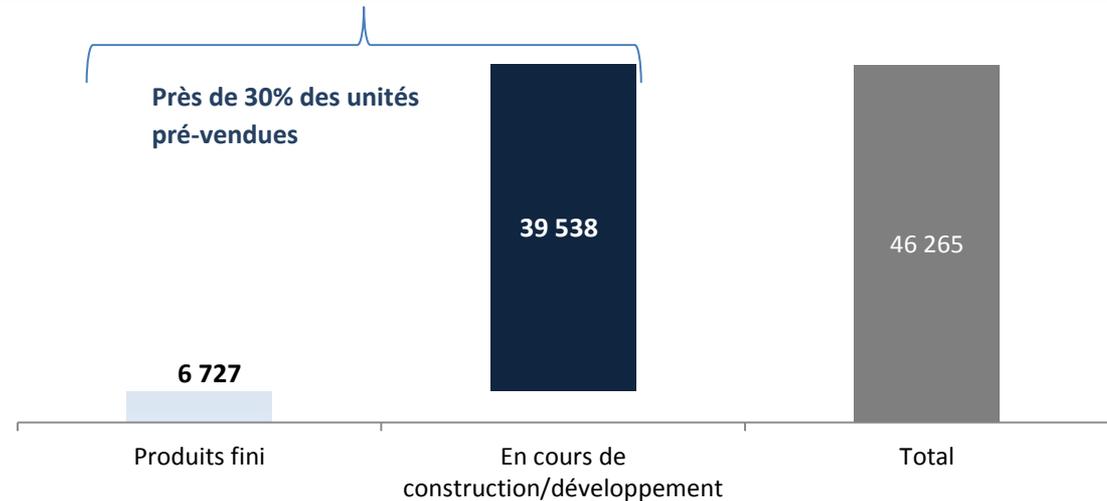
Avancement des projets en chantier

46%

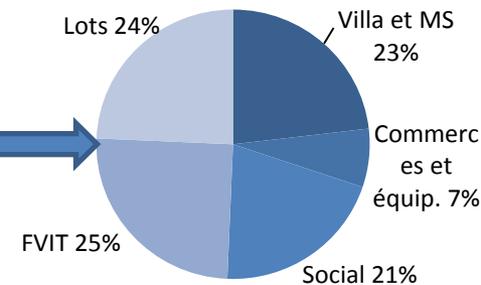
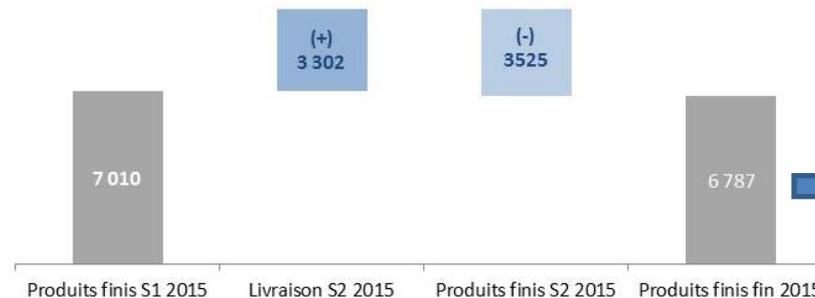
Unités mises en chantier en 2015

6 433 unités

Près de 30% des unités encore à livrer sont pré-vendues

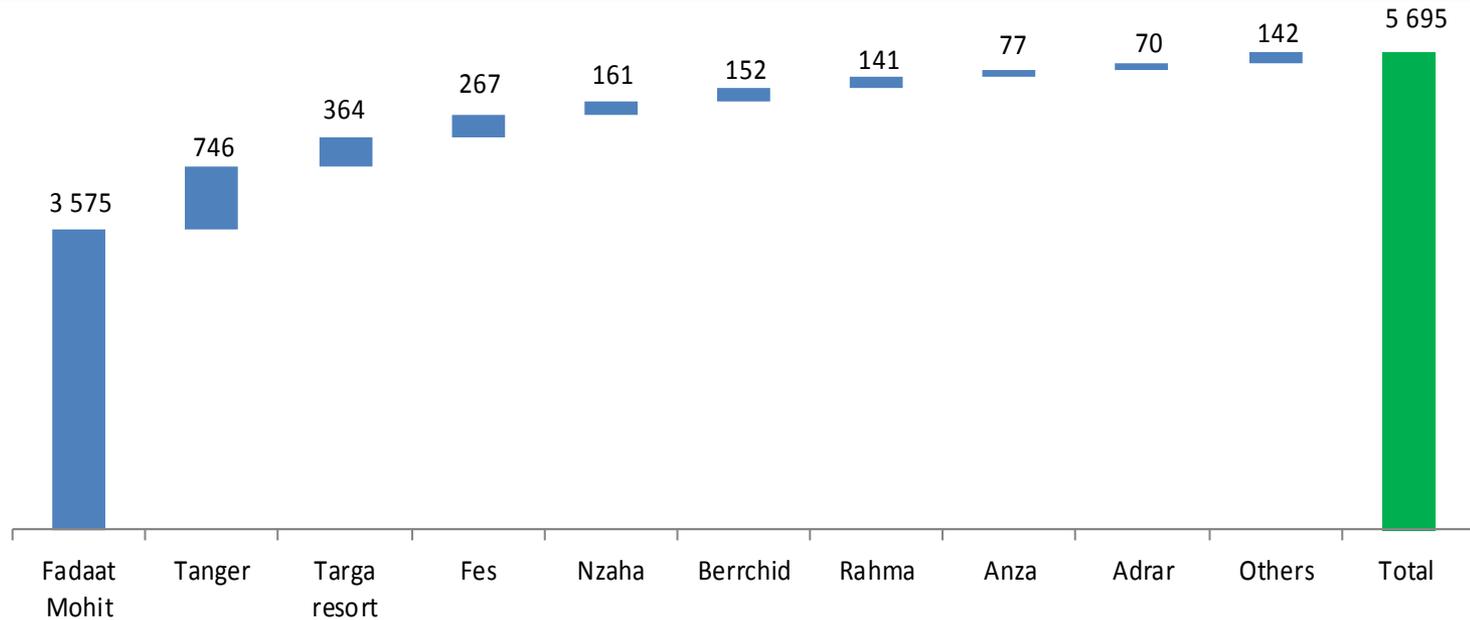


Environ 60% de stock a été produit lors des 12 derniers mois

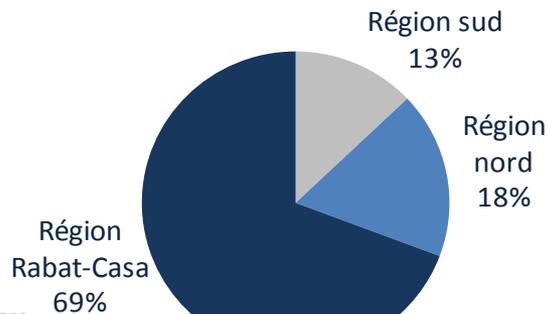


## RDS POURSUIT SON PLAN DE LIVRAISON D'UNITÉ ET DE GÉNÉRATION DE CHIFFRE D'AFFAIRES

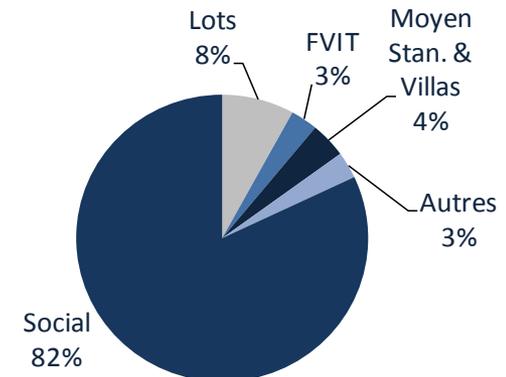
### Ventilation des livraisons 2015 par projet



### Ventilation des unités livrées par région



### Ventilation des unités livrées par type



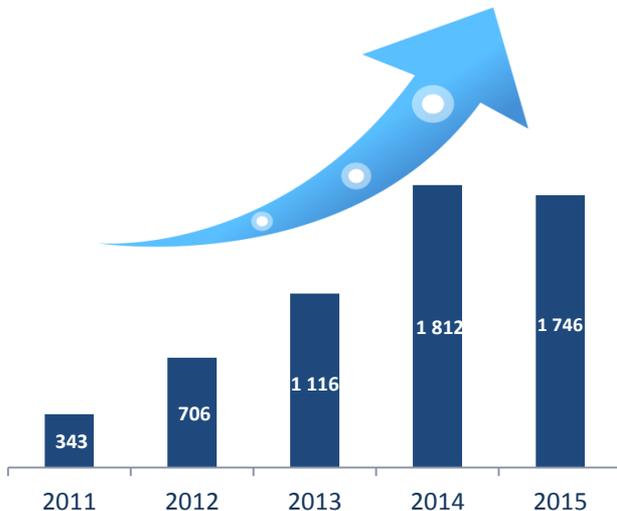
# Revue financière

# Revue financière

## DES AGRÉGATS FINANCIERS EN TRÈS FORTE CROISSANCE

Chiffre d'affaires  
(en M Dh)

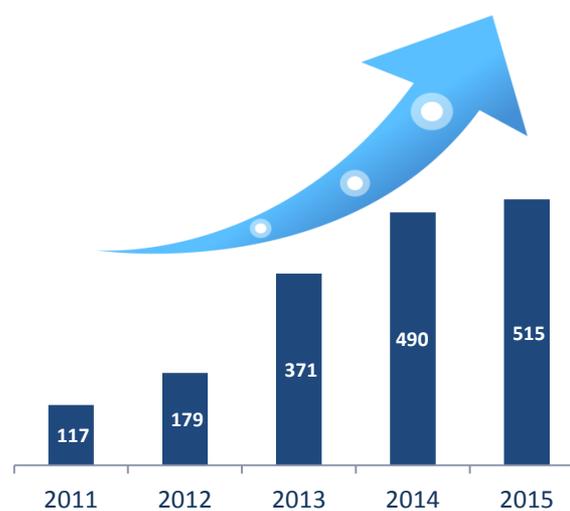
TCAM<sub>11-15</sub> 50%



Variation 2015 -3,6%

Résultat opérationnel  
(en M Dh)

TCAM<sub>11-15</sub> 45%

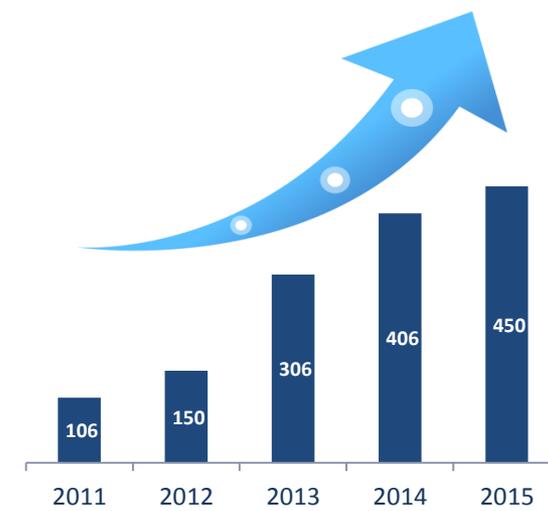


Variation 2015 +5,1%

Marge opérationnelle à 29,5%

Résultat net  
(en M Dh)

TCAM<sub>11-15</sub> 44%



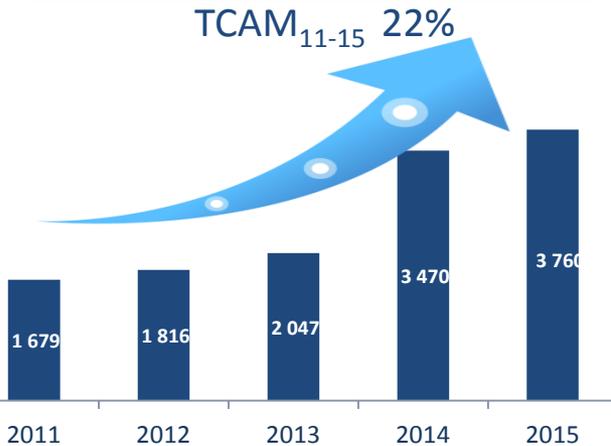
Variation 2015 +10,8%

Marge nette à 25,8%

# Revue financière

## UN GEARING À 37% ET DES CRÉANCES CLIENTS TOUJOURS MAÎTRISÉES

### Capitaux propres (en M Dh)



Variation 2015 +8,4%

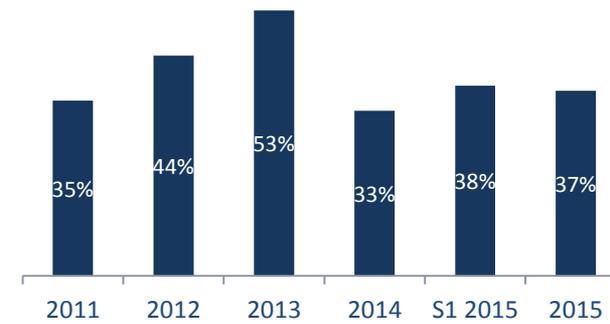
### Délai clients

En mois



Maîtrise du délai client

### Gearing

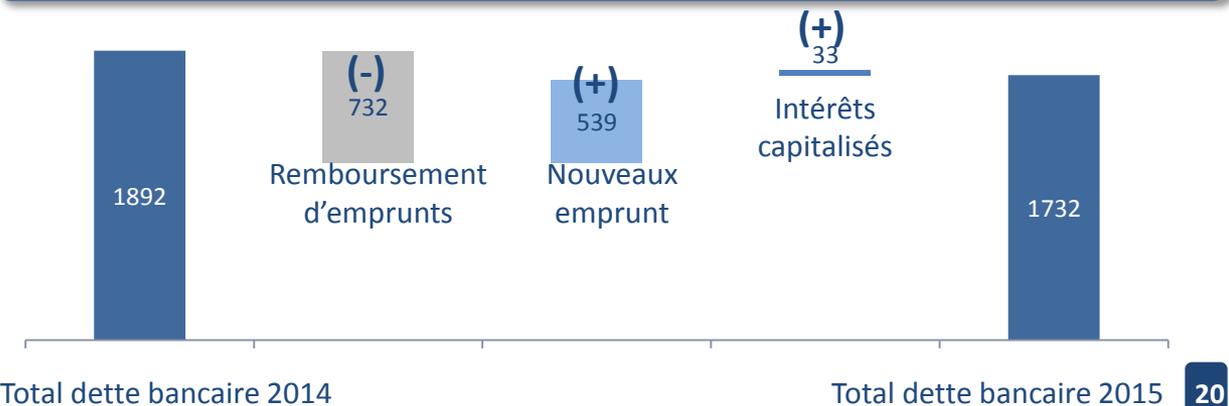


Variation -1 pbs Vs S1 2015

Loi sur délais de paiements

Appliquée

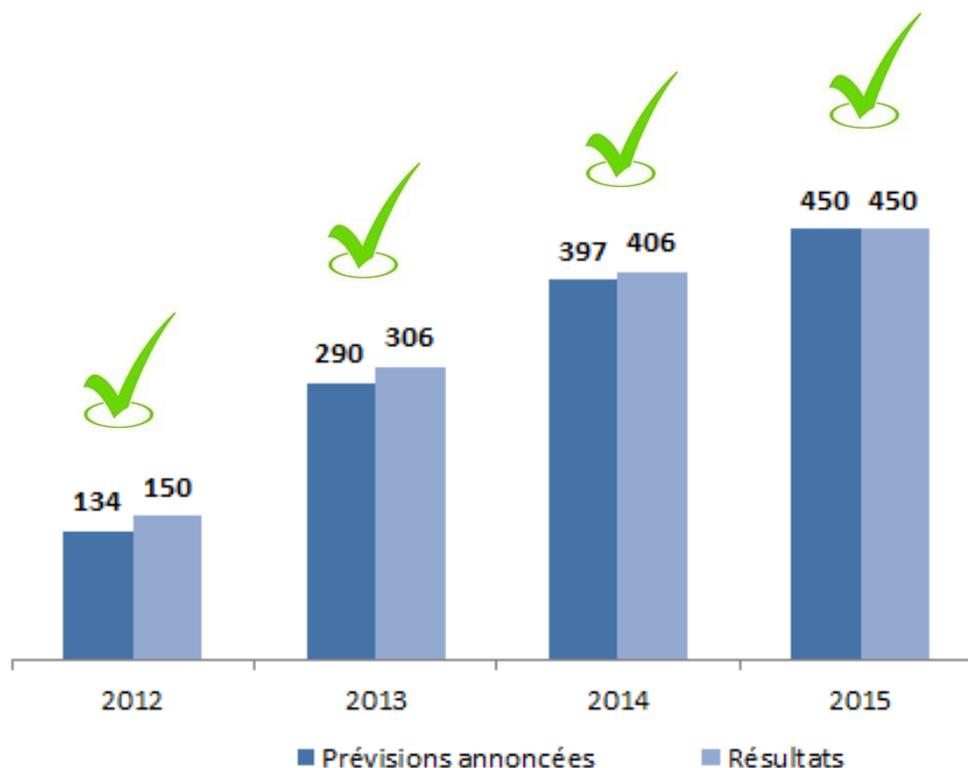
Près de 730 Mdhs de dettes remboursées en 2015



# ■ ■ ■ Réalisations et perspectives

# Réalisations et perspectives

## Comparaison entre perspectives annoncées et réalisations



## Guidance 2016

Résidences Dar Saada prévoit un maintien de la progression de son activité avec une croissance élevée à un chiffre.

15% à 20% du résultat de l'année est à réaliser durant le premier semestre 2016.