HOLLIERS / REAL ESTATE

L’immobilier au Maroc, avec méthode.

Le bon bien. Le juste prix. Une décision éclairée.

ADVISORY • INVESTMENT • BROKERAGE • CAPITAL FLOW

Une approche sélective pour les MRE, les professionnels, les investisseurs et les clients exigeants. Nous commençons par comprendre votre projet, avant de rechercher, analyser et négocier les opportunités adaptées.

Cette présentation explique notre accompagnement, les étapes de travail et les documents que vous pouvez attendre selon la nature et le périmètre de votre mandat.

Un interlocuteur identifié. Des décisions préparées. Un suivi structuré.

www.holliers-invest.com | contact@holliers-invest.com | +212 664 377 917

01 Pourquoi HOLLIERS ?

Une opération immobilière ne se résume pas à visiter un bien. Elle engage un budget, des objectifs, des contraintes de temps et des risques qu’il faut comprendre avant de décider.

Notre différence : partir de vos intérêts

• Une recherche sur mesure : critères et budget clarifiés avant la présélection.

• Des opportunités qualifiées : comparaison argumentée plutôt qu’une succession d’annonces.

• Une négociation préparée : éléments de valeur, arguments, prix cible et limites à définir avec vous.

• Une exécution coordonnée : étapes, intervenants, documents et points de décision suivis.

• Une relation sélective : nous examinons l’adéquation de chaque mandat avec nos capacités et votre besoin.

Notre engagement de méthode

Nous distinguons les faits vérifiés, les hypothèses et les points à confirmer. Les décisions d’achat, de vente et d’investissement restent les vôtres. Aucun rendement, économie ou résultat de négociation n’est garanti.

02 Quatre expertises complémentaires

ADVISORY — Comprendre et structurer

Conseil immobilier pour définir une stratégie adaptée à votre situation.

• Cadrage des objectifs, budget, calendrier et contraintes.

• Analyse préliminaire du marché et des options.

• Scénarios et critères d’arbitrage.

• Livrables possibles : note de cadrage, grille de critères, feuille de route.

INVESTMENT — Identifier et évaluer

Recherche et analyse d’opportunités à partir de votre thèse d’investissement.

• Sourcing ciblé et présélection.

• Comparaison des prix, potentiel et hypothèses économiques.

• Identification des risques et points à vérifier.

• Livrables possibles : shortlist, fiches d’opportunité, matrice comparative, note d’analyse.

BROKERAGE — Négocier et accompagner

Accompagnement de l’acquisition ou de la cession et coordination de la transaction.

• Qualification des contreparties et organisation des échanges.

• Préparation de la négociation et des conditions.

• Suivi des documents, étapes et intervenants.

• Livrables possibles : stratégie de négociation, suivi des offres, checklist transactionnelle.

CAPITAL FLOW — Coordonner les flux

Accompagnement de la compréhension et de la coordination financière de l’opération.

• Orientation vers banques et professionnels habilités.

• Coordination du financement et du transfert des fonds en devises.

• Accompagnement de la coordination du rapatriement des capitaux et revenus immobiliers, selon les règles applicables.

• Livrables possibles : feuille de route des démarches, liste documentaire et tableau de suivi.

Les prestations bancaires, de change, juridiques et fiscales réglementées sont réalisées par les professionnels habilités concernés.

03 Notre méthode H-REOS : cinq étapes lisibles

Un processus structuré, avec un objectif, des actions et des livrables à chaque étape. Le périmètre exact est défini dans votre mandat.

01 — COMPRENDRE VOTRE PROJET

Objectif : Nous échangeons sur vos objectifs, le type de bien, l’usage, le budget global, la localisation, le délai et les contraintes.

Actions : Entretien de découverte ; clarification des priorités ; identification des critères impératifs et souhaitables.

Livrables : Note de cadrage ; cahier des critères ; budget et calendrier de référence.

Votre bénéfice : Votre recherche commence sur une base claire.

02 — RECHERCHER ET SÉLECTIONNER

Objectif : Nous explorons les sources pertinentes et écartons les propositions incompatibles avec vos critères.

Actions : Sourcing ciblé ; collecte d’informations ; premier filtrage ; organisation des visites utiles.

Livrables : Sélection courte ; fiches de biens ; tableau comparatif ; comptes rendus de visite selon mandat.

Votre bénéfice : Vous concentrez votre attention sur des options pertinentes.

03 Notre méthode H-REOS — suite

03 — ANALYSER AVANT DE DÉCIDER

Objectif : Nous confrontons l’opportunité à vos objectifs et identifions les vérifications nécessaires.

Actions : Analyse de prix ; potentiel et hypothèses ; examen documentaire préliminaire ; coordination des vérifications techniques, juridiques ou fiscales avec spécialistes.

Livrables : Note d’opportunité ; matrice avantages/risques ; liste des points ouverts ; recommandation argumentée.

Votre bénéfice : Vous connaissez mieux les éléments favorables, les incertitudes et les conditions à vérifier.

04 — NÉGOCIER LE JUSTE PRIX

Objectif : Nous préparons les échanges à partir des informations recueillies et de vos limites.

Actions : Définition des arguments ; prix cible et plafond à valider ; analyse des conditions ; suivi des offres et contre-offres.

Livrables : Feuille de route de négociation ; synthèse des offres ; points d’accord et de vigilance.

Votre bénéfice : Vous négociez avec des arguments et un cadre de décision.

03 Notre méthode H-REOS — suite

05 — ACCOMPAGNER L’EXÉCUTION

Objectif : Nous coordonnons les étapes convenues jusqu’à la conclusion de l’opération.

Actions : Planning ; suivi des pièces ; coordination des professionnels ; suivi du financement et des flux si inclus ; points d’avancement.

Livrables : Checklist de clôture ; tableau de suivi ; dossier documentaire et synthèse de fin de mission.

Votre bénéfice : Vous bénéficiez d’une visibilité sur l’avancement et les responsabilités.

04 Un accompagnement pensé pour votre profil

MRE & clientèle internationale

Votre projet est au Maroc, votre quotidien peut être ailleurs.

Services : Cadrage à distance ; recherche ciblée ; visites et comptes rendus ; analyse du prix ; coordination locale ; orientation bancaire et flux financiers si nécessaire.

Votre bénéfice : Un interlocuteur local et des décisions documentées.

Professionnels & entrepreneurs

Votre immobilier doit servir votre activité.

Services : Recherche de bureaux, locaux et actifs adaptés ; comparaison des options ; analyse des contraintes ; négociation et coordination de la transaction.

Votre bénéfice : Du temps gagné et une décision cohérente avec vos besoins professionnels.

Investisseurs

Vous cherchez une opportunité qui mérite une analyse, pas une promesse de rendement.

Services : Définition des critères d’investissement ; sourcing ; étude des hypothèses, du potentiel et des risques ; sélection et négociation.

Votre bénéfice : Des opportunités comparables et des hypothèses explicites.

Clients exigeants & patrimoniaux

Vous attendez de la discrétion et une exécution suivie.

Services : Qualification confidentielle ; mandat personnalisé ; recherche ciblée ; opportunités privées lorsqu’elles sont disponibles ; coordination des vérifications spécialisées.

Votre bénéfice : Un accompagnement adapté à la complexité et à la confidentialité du dossier.

05 À quoi ressemble votre dossier HOLLIERS ?

Les documents sont adaptés au type de mission et à son avancement. Voici un exemple de parcours documentaire ; tous les livrables ne sont pas systématiquement inclus.

Dossier de départ

Objectifs, budget, critères, interlocuteurs et calendrier.

Sélection argumentée

Fiches des opportunités retenues, comparatif et comptes rendus pertinents.

Analyse et vérifications

Hypothèses, analyse du prix, risques identifiés, documents disponibles et points à confirmer par spécialistes.

Négociation

Stratégie validée, offres, contre-offres et suivi des conditions.

Exécution

Checklist, calendrier, responsables, suivi des démarches et dossier de clôture.

Une information utile, pas un volume de documents

Notre objectif est de rendre chaque étape compréhensible et de faire ressortir les décisions qui nécessitent votre validation. Nous ne promettons ni exhaustivité documentaire sans mandat adapté, ni élimination totale des risques.

06 Une collaboration sélective et confidentielle

Nous privilégions les projets pour lesquels notre méthode peut apporter une valeur concrète. Avant d’accepter un mandat, nous évaluons la nature de votre besoin, la faisabilité, le calendrier et les ressources nécessaires.

Comment démarrer ?

• 1. Présentez votre projet : objectifs, localisation, budget indicatif et délai.

• 2. Échange de découverte : nous clarifions vos priorités et le périmètre souhaité.

• 3. Proposition d’accompagnement : prestations, livrables, responsabilités, conditions et honoraires précisés avant engagement.

• 4. Lancement : votre dossier suit les étapes adaptées de notre méthode.

Confiance et confidentialité

Les informations de votre projet sont utilisées dans le cadre de l’étude de votre demande et de la mission convenue. Les modalités de confidentialité, de partage documentaire et de traitement des données doivent être précisées dans les documents contractuels et les informations de confidentialité applicables.

Le fondateur

Hatim Elmedkouri apporte une expérience internationale en achats, négociation, projets et construction. Cette expérience nourrit notre approche structurée de l’analyse et de la coordination ; elle ne constitue pas une promesse de résultat immobilier.

PARLONS DE VOTRE PROJET

Une première conversation pour comprendre vos objectifs et déterminer si notre accompagnement correspond à votre projet.

Présentez votre projet via le formulaire de notre site ou contactez-nous directement.

Site : www.holliers-invest.com

E-mail : contact@holliers-invest.com

Téléphone / WhatsApp : +212 664 377 917

Implantation : Casablanca, Maroc

Advisory • Investment • Brokerage • Capital Flow

Cette présentation décrit une offre d’accompagnement. Les services, livrables, honoraires, responsabilités et interventions de partenaires sont précisés dans la proposition et le mandat convenus.