

Al Amane concrétise le projet AL QUABAL,

Après plus d'une décennie passée dans l'immobilier, le groupe Al Amane s'est bétonné une réputation de professionnel avant-gardiste dans la promotion du secteur du bâtiment à Marrakech.

Son Président Directeur Général, Adel BOUHAJA ne lésine pas de ses moyens, pour améliorer en terme d'investissement les compétences du groupe.

Ainsi en 2009, le groupe Al Amane a inauguré la première plate-forme d'exposition des produits de second oeuvre dans l'immobilier pour un budget de 20 millions de DH.

Cette plate-forme qui constituera un véritable point de rencontre entre les besoins des gros promoteurs et l'offre des fournisseurs, est structurée en 5 étages et devrait offrir des prestations très personnalisées aux besoins des promoteurs et entrepreneurs.

Au moment où l'on parle de manque d'approche professionnelle dans le cadre bâti, un groupe Al Amane tente de rassurer les uns et les autres en adoptant une conduite de novateur le service immobilier.

En effet, ce groupe qui a une grande expérience dans la promotion immobilière était conscient qu'il se passait des désagréments multiples entre les fournisseurs et les gros promoteurs immobiliers. Et en premier lieu de cette relation mitigée entre fournisseurs et promoteurs immobiliers, on peut citer la réactivité face à la demande eu égard à un volume important de commandes à traiter parfois chez le fournisseur, en plus de dire qu'un promoteur décline aujourd'hui plusieurs besoins qui l'oblige à traiter avec autant de fournisseurs.

Ce qui n'est pas toujours évident quand on sait également la contrainte des délais dans la réalisation d'un projet immobilier.

C'est donc au fort d'une telle relation complexe qui peut exister entre un fournisseur et son client promoteur, que le Groupe Al Amane a décidé de jouer un nouveau rôle comme « intermédiaire professionnel » entre les Offres et les demandes en produits de second - oeuvre. AL QUABAL, c'est le nom donné à cet espace d'exposition qui s'étalera sur une superficie de 1500 m2 confinés dans un bâtiment de 5 étages et divisé en autant de segments.

Dans cet espace, chaque fournisseur va bénéficier d'un minimum de 20m2 pour l'exposition de son offre de second oeuvre. On y trouvera principalement tous les produits dédiés à la finition et la décoration. Selon les explications livrées par M. Adel BOUHAJA, Président Directeur Général du groupe Al Amane, initiateur du projet AL QUABAL, il y aura environ 18 articles différents pour chaque segment d'activité, alimentés par au moins 2 fournisseurs par stands. Ce concept est riche dans sa méthodologie puisqu'il donne la possibilité au client d'avoir un large choix sur un même lieu d'exposition, en plus il permettra également d'avoir une qualité concurrentielle entre les fournisseurs d'un même produit. L'espace d'exposition AL QUABAL sera géré par un personnel qualifié de haute compétence ayant au départ un profil universitaire Bac+4 et qui devrait par la suite subir des formations spécifiques en fonction des attentes des promoteurs dans le second oeuvre. « C'est une manière de bien préparer ce personnel à jouer le rôle de conseil qui l'attend dans l'exercice de ses missions, et qui devrait constituer la valeur ajoutée des services offerts par AL QUABAL. Nous voulons accompagner le promoteur dès son premier coût de pioche jusqu'à la réalisation complète de son projet », s'est déclaré M. Adel BOUHAJA, qui faut-il, le souligner cumule la fonction de président des promoteurs immobiliers de Marrakech.

AL QUABAL vient donc innover sur un type de commerce qui a jusqu'ici existé dans sa forme traditionnelle. Il s'agirait pour cette nouvelle enseigne du groupe Al Amane, de rétablir en premier la confiance entre les fournisseurs et les promoteurs immobiliers. Ensuite, on ne peut pas perdre de vue le fait que AL QUABAL va permettre aux fournisseurs d'une part, à cibler directement une clientèle potentielle et de bénéficier d'un espace d'exposition qui ne désamplifie pas au quotidien; Et d'autre part, cet espace va constituer pour les clients une véritable référence en la matière à partir du moment où il regroupera pour eux un maximum de produits de second oeuvre avec à l'appui un service conseil. Il y a une profondeur de synergies dans ce concept, et cela prend même les allures de révolution dans le service immobilier. Et pour cause, cet espace va rassembler un maximum de produits dans moult domaines entre autres : le Revêtement (carreaux, peinture, vernis, marbre...); Eclairage et Appareillage électrique dont les luminaires de tout genre ; Climatisation ; Cuisine équipée ; Menuiserie (Bois-PVC-Aluminium) ; Electroménager ; Robinetterie & Salle de bain, Sécurité &

Automatisme... AL QUABAL ne livre pas les choses à moitié et cette enseigne aura forcément son pesant d'or sur un marché de l'immobilier et touristique qui ne cesse de se renforcer notamment dans une ville comme Marrakech lieu de son implantation.