biben

ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE

Le standing ne se livre pas. *Il s'entretient.*

De la conception à la première assemblée générale : l'accompagnement du promoteur sur la mise en exploitation de son programme.



biben

LE CONSTAT

Vous vendez un mode de vie. *Reste à le rendre tenable.*

Un programme ne se vend pas sur des mètres carrés.
Il se vend sur une promesse : un bassin, un jardin, un hall,
une tranquillité, une adresse.

NOTRE PROPOSITION

L'exploitation ne commence pas à la livraison.
Elle se décide au plan.



18

MOIS APRÈS LA LIVRAISON

Dix-huit mois après la livraison, l'écart apparaît. Les charges ont été dimensionnées trop bas et l'assemblée refuse de les relever. Le règlement de copropriété, rédigé pour vendre, ne permet pas d'exploiter. Les espaces communs promis en images ne sont pas animés. Les premiers habitants s'organisent sans règles d'usage. *Et c'est vous que l'on rappelle.*

Cet écart a un coût direct : la pression sur vos équipes après-vente, les litiges sur garanties, et surtout l'effet sur la commercialisation des tranches suivantes. *Une résidence mal exploitée se voit depuis le bureau de vente.*

Nous intervenons dès la phase amont, aux côtés de votre maîtrise d'ouvrage, pour concevoir l'exploitation du programme en même temps que le programme lui-même : le budget qui le fera vivre, le cadre juridique qui le gouvernera, les règles qui l'habiteront.

Ce n'est pas une prestation de syndic anticipée.
C'est une mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage, facturée au forfait, qui vous est livrée en documents.



CE QUE NOUS VOYONS SUR LE TERRAIN

Les cinq défis du promoteur au Maroc.

1

Sécurisation juridique, réglementaire et financière

Règlement de copropriété rédigé tardivement ou inadapté à l'exploitation ; état descriptif de division et tantièmes contestés ; charges prévisionnelles sous-dimensionnées.

2

Montée en charge des douze premiers mois

Pannes liées aux déménagements et à la mise en service ; litiges sur les garanties ; coordination insuffisante des prestataires.

3

Gouvernance et information des acquéreurs

Malentendus entre le promoteur et les copropriétaires ; documentation incomplète ; première assemblée générale mal préparée.

4

Qualité perçue par les premiers habitants

Expérience d'usage instable ; règles de vie non écrites ; espaces communs livrés mais non programmés.

5

Exploitation technique sous pression

Usure accélérée des équipements ; dépenses imprévisibles faute de plan d'entretien ; locaux techniques inaccessibles ou sous-dimensionnés.



LE POINT COMMUN

Aucun de ces cinq défis ne se règle après la livraison. *Tous se préparent avant.*

C'est la raison d'être de cette mission.

Quatre jalons, quatre livrables.

JALON 1

Conception

Lecture opérationnelle des plans, anticipation des contraintes d'exploitation, flux, accès, locaux techniques, dimensionnements et chiffrage des charges futures.

Livrable : Note d'exploitabilité.

JALON 2

Cadre juridique

Règlement de copropriété, état descriptif de division, tantièmes et quotes-parts, règlement intérieur et règles de vie.

Livrable : Corpus juridique complet.

JALON 3

Programmation de la vie du site

Animation des espaces communs, services aux occupants, cohérence entre ce qui a été vendu et ce qui sera vécu, budget d'exploitation correspondant.

Livrable : Programme d'exploitation et budget prévisionnel.

JALON 4

Pré-livraison et livraison

Réserves, compteurs, contrats de maintenance, préparation des accès, constitution du syndicat des copropriétaires et tenue de la première assemblée générale.

Livrable : Dossier de mise en copropriété.



LE PARCOURS DE LA MISSION

JALON 1

Conception

JALON 2

Cadre juridique

JALON 3

Programmation de la vie du site

JALON 4

Pré-livraison et livraison

Concevoir l'exploitation avec le programme.

« C'est le jalon où une remarque coûte le moins cher : un local technique repositionné sur plan ne coûte rien, le même local repris après coulage coûte un budget.

CE QUE COUVRE CE JALON

- Lecture des plans du point de vue de celui qui exploitera : circulations, accès prestataires, stockage des déchets, local vélos, accès aux toitures et aux gaines.
- Vérification du dimensionnement des locaux techniques et de leur accessibilité en exploitation.
- Identification des choix de conception à coût d'exploitation élevé, et des alternatives.
- Chiffrage prévisionnel des charges par poste, en vue du budget de première année.
- Alerte sur les équipements promis à la commercialisation dont l'exploitation n'est pas financée.

LIVRABLE

Note d'exploitabilité.

Rendre l'exploitation juridiquement tenable.

- Rédaction ou révision du règlement de copropriété, en application de la loi 18.00 et de la loi 106.12.
- État descriptif de division, calcul des tantièmes et répartition des charges par catégorie de parties communes.
- Traitement des quotes-parts du promoteur sur les lots invendus.
- *Règlement intérieur et règles de vie :* usage des équipements communs, horaires, animaux, travaux privatifs, locations de courte durée.
- Documents administratifs constitutifs de la copropriété.

LIVRABLE

Corpus juridique complet.



Un règlement rédigé pour vendre se retourne en exploitation.
Un règlement rédigé pour exploiter se vend tout aussi bien, et ne produit pas dix ans de litiges.

JALON 3 · PROGRAMMATION DE LA VIE DU SITE

Programmer
la vie du site.

Livrable : Programme d'exploitation et budget prévisionnel.



CE QUE COUVRE CE JALON

- Programmation des espaces communs : ce qui s'y passe, qui l'organise, qui le finance.
- Définition des services aux occupants et du modèle de leur exploitation.
- Mise en cohérence avec votre argumentaire de commercialisation : tout ce qui a été montré doit avoir un budget et un responsable.
- Construction du budget d'exploitation de première et de deuxième année, poste par poste.
- Cahiers des charges des prestataires de site par corps d'état.

LIVRABLE

Programme d'exploitation et budget prévisionnel.

Livrer le site, puis le stabiliser.

- Audit technique de pré-livraison et levée des réserves de parties communes.
- Contrôle de la documentation : procès-verbaux, dossier des ouvrages exécutés, garanties.
- Relevé et mise en service des compteurs, souscription des abonnements.
- Mise en place des contrats de maintenance et paramétrage sécurité, incendie et vidéoprotection.
- Préparation des accès et des flux de déménagement.
- Constitution du syndicat des copropriétaires et tenue de la première assemblée générale.

LIVRABLE

Dossier de mise en copropriété.



CE QUE VOUS RÉCUPÉREZ

Une copropriété constituée, financée, dotée de ses règles, *et un interlocuteur qui ne vous rappellera pas.*

LES DOUZE PREMIERS MOIS

La période où tout se joue.

La montée en charge est le moment où votre réputation d'opérateur se construit ou se défait auprès des premiers acquéreurs.



TROIS DISPOSITIFS

01

Stabilisation technique

Suivi des équipements en période de rodage ; gestion des déménagements et protection des parties communes ; coordination des entreprises encore présentes sur site.

02

Installation des habitants

Remise des règles d'usage et affichage en parties communes ; réunion d'accueil des premiers copropriétaires ; ouverture des accès à l'espace client.

03

Guichet unique de service après-vente

Un point d'entrée unique pour les réclamations des acquéreurs ; plateforme de tickets avec traçabilité ; qualification des anomalies ; coordination avec les entreprises et les bureaux de contrôle ; suivi des garanties contractuelles ; reporting au promoteur sur les seuls sujets qui l'engagent.

Vos équipes commerciales cessent d'être le service après-vente technique du programme.

CE QUI VOUS EST REMIS

Une mission se juge sur ses documents.

CE QUE LA MISSION VOUS ÉVITE

Des litiges post-livraison nés d'un cadre juridique inadapté ; une première assemblée générale conflictuelle ; un budget refusé parce qu'il révèle tardivement le coût réel du site ; une pression durable sur vos équipes après-vente.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage, facturée au forfait, par jalon ou en forfait global, selon la taille et la complexité de l'opération. Le chiffrage est établi après une première lecture de votre programme. *Aucun tarif n'est préétabli.*

LES LIVRABLES

JALON	LIVRABLE	CE QU'IL CONTIENT
Conception	Note d'exploitabilité	Lecture des plans en exploitation, points de vigilance, alternatives chiffrées, estimation des charges par poste.
Cadre juridique	Corpus juridique	Règlement de copropriété, état descriptif de division, tableau des tantièmes, règlement intérieur, règles de vie.
Programmation	Programme d'exploitation	Programmation des espaces communs et des services, budget prévisionnel de première et deuxième année, cahiers des charges prestataires.
Livraison	Dossier de mise en copropriété	Rapport de pré-livraison et réserves, inventaire documentaire, contrats de maintenance, pièces constitutives du syndicat, dossier de première assemblée générale.

Vous ne serez pas le premier.

10

opérations accompagnées en amont depuis 2026

+15

promoteurs et maîtres d'ouvrage accompagnés

68

copropriétés administrées

Dès les premières phases du projet, avant la mise en place de la copropriété.

En prestation intellectuelle amont, il n'existe ni contrat pluriannuel, ni coût de sortie. *Un promoteur qui revient est un promoteur satisfait.*

QUELQUES MAÎTRES D'OUVRAGE POUR LESQUELS NOUS INTERVENONS

CGI	TGCC	Palmeraie
Sama Invest	Maydane	Amandary
Perla Immobilier	Atlas Capital	Orée du Parc



Et si l'assemblée nous choisit.

La mission amont s'arrête à la première assemblée générale. Ce qui se passe ensuite n'appartient ni à vous, ni à nous : le syndic est élu par les copropriétaires, à la majorité requise, et son mandat est renouvelé tous les deux ans.

Nous le disons clairement, parce que c'est une garantie pour vous : la mission que vous nous confiez ne vous engage pas à nous imposer comme gestionnaire, et elle ne vous expose donc à aucun reproche d'avoir préempté le choix des acquéreurs.

Si l'assemblée nous retient, elle retrouve la même équipe, le même budget et les mêmes règles, ceux que nous avons construits avec vous. C'est la continuité la plus complète qu'un programme puisse connaître entre sa conception et son exploitation.

« *Nos mandats ne dépendent pas du promoteur qui nous a introduits. Ils sont reconduits par les copropriétaires.*

CE QUI SUIT, LE CAS ÉCHÉANT

Biben Copropriété, en gamme Premium ou Essentiel : chef de site dédié, comptabilité conforme au décret n° 2.23.700, recouvrement gradué, audit technique annuel, reporting au conseil syndical et espace client pour chaque copropriétaire.

Ce que nous nous engageons à faire.

Nous ne publions aucun pourcentage de réduction des litiges, aucun délai moyen de stabilisation, aucune hausse de satisfaction. Nous ne les mesurons pas encore : nous ne les écrivons donc pas.

NOS ENGAGEMENTS DE MOYENS

01 Un interlocuteur unique pour toute la durée de la mission.

02 Un livrable écrit à chaque jalon, daté et numéroté.

03 Une note d'exploitabilité rendue avant le dépôt du dossier d'autorisation.

04 Un budget d'exploitation construit poste par poste, défendable en assemblée.

05 Un guichet unique de réclamations pendant la montée en charge.

06 Un reporting au promoteur sur les seuls sujets qui l'engagent.

CE QUI NOUS TIENT

Biben est adossée au groupe Sergic, groupe familial indépendant fondé en 1963, présent sur trois continents dans l'administration de biens.

Nos équipes de terrain sont formées à l'Académie Biben : cent standards de service écrits, huit modules de formation, un manuel du chef de site.

Une démarche ISO 9001 est engagée.

LA PREMIÈRE ÉTAPE

Confiez-nous les plans d'une opération en cours de conception. Nous vous remettrons une lecture d'exploitabilité, gratuite et sans engagement. *Vous jugerez la mission sur ce document.*



L’exploitation ne commence pas à la livraison.

Elle se décide au plan.

Adressez-nous les plans d’une opération en cours de conception. Nous vous remettons une lecture d’exploitabilité, gratuite et sans engagement : ce qui coûtera cher à exploiter, ce qui se corrige encore, et ce que coûtera réellement la première année.



biben

NOUS CONTACTER

82, angle boulevard Abdelmoumen et rue Soumaya

Résidence Shehrazade, 3e étage, porte n° 15 · Casablanca

0520 485 485

contact@biben.ma

www.biben.ma

BIBEN ADB · Société à responsabilité limitée à associé unique au capital de 2 350 000 MAD · Siège social : 82, angle boulevard Abdelmoumen et rue Soumaya, résidence Shehrazade, 3e étage, porte n° 15, Casablanca · RC Casablanca n° 529001 · ICE 002969407000003.

biben

Ce qui vieillit bien n'est pas un hasard.

WWW.BIBEN.MA