

7/36 . 41020036.001

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET
DE A RECHERCHE SCINTIFIQUE

ÉCOLE POLYTECHNIQUE D'ARCHITECTURE ET D'URBANISME
EPAU

LABORATOIRE VILLE, URBANISME ET DÉVELOPPEMENT DURABLE
VUDD



MÉMOIRE DE MASTER

Le marché du logement en Algérie illustré à travers le cas des agents immobiliers

Cas d'étude : la commune d'Alger Centre



Réalisé par: ABDELLAOUI Ania

Encadré par:

Dr. MESSAOUDENE Maha, maitre
de conférences, EPAU

Jury :

Président: Dr. DJIAR Kahina, maitre
de conférences, EPAU

Membre. Mr. KASSAB Nasredine,
maitre assistant, EPAU

Membre. Mme. ZEROUALA Ikhlas,
maitre assistant, EPAU

avril 2014

ملخص

لا تزال أزمة السكن في الجزائر دون حل على رغم الجهود التي بذلتها الدولة الجزائرية على مدى العقد الماضي. و يبقى لعدم التوافق بين العرض والطلب تأثيرا سلبيا في السكن ولا يلبي سوى طلبات قلة من المواطنين. و ذلك راجع الى التأخير في عملية الدعم و تلبية الطلب ،مما حول تطلعات المواطن إلى الحظيرة الخاصة المتاحة للإيجار أو للبيع والمحتكرة في المقام الأول عن طريق الوكالات العقارية ولكن أيضا من قبل جهات غير رسمية مثل السماسرة .

بحثنا يتمحور حول الوكالات العقارية وتحديد دور وتأثيرها على سوق السكان وكذا تنظيمه. من خلال دراسة نوعية في وسط مدينة الجزائر العاصمة، حيث سنحاول تقديم بعض المعلومات حول سوق السكان ومهنة جديدة نسبيا ونادرا ما درست.

الكلمات الرئيسية : السكن - أزمة السكن - سوق السكن - الممثلين - الوكيل العقاري- الجزائر الوسطى .

Abstract

In Algeria, the housing shortage has been a problem which remains however unsolved and this spite of the immense furnished effort by the Algerian state for already about ten years. The inadequacy between supply and national demand as regards housing remains indeed disproportionate and satisfies little of populace. The latter, in the absence of being dealt with by the state, turn to the private park put hiring or on sale, managed mainly by the real estate agencies but also by abstract actors for example the broker.

It will be a question in our research to define the role of the estate agents and their influence on the housing market and its regulation. Through a qualitative study conducted in the town of Algiers Centre, we will try to bring elements of knowledge on the housing market and a relatively recent and rarely studied profession.

Key words: The habitat – housing –housing shortage – housing market – actors – estate agents – Algiers Center.

Conclusion	39
Chapitre II : Le rôle de l'état en tant qu'acteur public dans la régulation du marché de logement : la gestion de la crise	
Introduction	40
I. Regard sur 50 ans d'expériences dans les politiques publiques de l'habitat	41
II. Les différents modes de production de logement en Algérie	50
I. Les opérateurs et les organismes publics	52
Conclusion	54
Chapitre III : Le rôle et la place de l'acteur privé dans le marché du logement : l'agent immobilier.	
Introduction	55
I. L'agent immobilier : définition d'un métier et son inscription dans le champ institutionnel	
I.1. Qu'est ce qu'un agent immobilier	56
I.2. Institutionnalisation du métier d'agent immobilier	58
I.3. Qui est la FNAI ?	61
I.4. Le nombre des agences immobilières figurant dans le registre de commerce	62
I.5. Un manque de professionnalisme sur le terrain	63
II. L'étude empirique	
II.1. Le choix du périmètre d'étude	64
II.2. Le déroulement de l'enquête par entretiens	67
Conclusion	77
Conclusion générale	78
Bibliographie	80
Annexe	84

Liste des abréviations

- FNAI : Fédération nationale des agences immobilières, Algérie.
- PIB : Produit Intérieur Brut
- Fed : Banque centrale américaine
- FNAIM : Fédération nationale des agences immobilières, France.
- M.E.N.A. : -Moyen-Orient - Afrique du Nord-
- SMIG : Le Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti.
- HLM : Habitation a Loyer Modéré.
- VSA : Villages Socialistes Agricoles.
- CNL : Caisse Nationale du Logement
- LPL : Logement Public Locatif
- LPA : Logement Promotionnel Aidé.
- LSP : Logement Social Participatif.
- E.P.L F : Entreprises de Promotion du Logement Familial.
- O.P.G.I : Offices de Promotion et de Gestion Immobilière.
- C.N.E.P : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque.
- ANIREF : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière.
- EPIC : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.
- CNRC : Centre National des Registres de Commerce.
- UNAI : l'Union Nationale des Agences Immobilières.
- UGCAA : l'Union des Commerçant et Artisans Algérien.

Index des figures et des tableaux

Indexe des figures		
Numéro	Titre	Page
01	Organisation du guide d'entretien et ses thématiques.	14
02	Le statut des acteurs du marché de logement algérien.	36
03	Carte de situation de la commune d'Alger centre.	65
04	Carte de situation des agences immobilières dans le terrain d'étude	66

Indexe des tableaux		
Numéro	Titre	Page
01	Les définitions des acteurs du marché du logement.	37
02	Nombre de logement réalisés entre 1962 et 1966.	42
03	La réalisation du logement entre 1970 et 1979.	44
04	Le nombre des agences immobilières dans le territoire national.	62
05	Le nombre d'agence immobilière à Alger centre, la wilaya d'Alger et tout le territoire national.	65
06	Tableau récapitulatif représente les caractéristiques des interviewé Source : conception d'auteur.	69
07	Tableau récapitulatif représente la situation des agents immobiliers vis-à-vis la législation, et la FNAI.	71

INTRODUCTION GÉNÉRALE

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

La place de l'immobilier¹ dans l'économie a été reconnue très tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité. Le développement de l'immobilier est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants soucieux d'assurer un logement pour tous.

Dans tous les cas de figures, le gîte quelque soit sa forme, n'a jamais été un problème pour l'être humain, jusqu'à ce qu'il lui attribue une valeur marchande. C'est pourquoi on peut aisément dire que l'origine première de la crise de logement pour l'être humain est la naissance du marché du logement².

Aujourd'hui, les marchés immobiliers dans le monde sont au cœur des mutations et des dynamiques urbaines, et c'est l'équilibre du marché immobilier qui inquiète les nations : à titre d'exemple, la France a été frappée de plein fouet par la crise de 1990-1995 ; ensuite une autre crise internationale a fortement marqué son économie en 2008. Le Japon, l'Espagne ne se sont pas échappés. Profondément affaiblie par les déboires de son secteur immobilier, l'Espagne traverse une période insupportable. L'éclatement de la bulle immobilière³, qui a pu être qualifiée de miracle économique par certains jusqu'en 2008, détruit tout sur son passage. La dernière crise économique, qui est à la fois financière et immobilière, trouve ses origines aux États-Unis dans le secteur du logement, où le retournement des prix et du marché à partir de 2005 constitue une des causes majeures des difficultés bancaires et, par contagion, de la crise financière aux États-Unis, exportée en Europe en 2007 et 2008. La crise financière américaine appelée crise des « *Subprimes* »⁴ -considérée comme une crise immobilière avant d'atteindre l'ampleur financière- a éclaté en août 2007.

L'immobilier est plus que jamais une locomotive des économies nationales mais c'est une machine qui peut s'emballer. C'est pourquoi il faut en connaître les éléments et les mécanismes.

¹ **Immobilier** : l'immobilier est un terme générique, définissant et incluant toute activité commerciale ou privée ayant trait aux biens immobiliers. Le terme désigne communément les transactions s'opérant sur ces biens, mais il touche également de nombreuses activités connexes comme la construction, la promotion, le conseil, l'urbanisme, l'architecture, la gérance, etc. Le droit et la finance sont des domaines d'activité indispensables au fonctionnement du marché de l'immobilier.

² Adra TARACHE, Décembre 2009. « Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie ». La revue de science humaine, n°32, p.67.

³ La bulle immobilière est une bulle spéculative qui apparaît à l'échelle locale d'une région, voire de l'ensemble du territoire, d'un marché immobilier. Elle est caractérisée par une hausse rapide de la valeur des biens immobiliers.

⁴ Voir chapitre I

En d'Algérie, l'évolution du marché immobilier n'est pas facilement mesurable car elle est incontrôlable. Ce secteur souffre encore de plusieurs dysfonctionnements et de faiblesses. Ces dysfonctionnements concernent principalement l'inadéquation de l'offre à la demande en logement et le niveau du déficit en logement qui reste inquiétant à cause de l'absence d'une politique sérieuse régissant la gestion du parc immobilier. Le marché de l'immobilier n'obéit plus aux deux lois du marché qui sont l'offre et la demande. Selon le président de la Fédération Nationale des Agents Immobiliers (FNAI) en Algérie, cette distorsion entre l'offre et la demande est expliquée par l'anarchie qui y règne.¹

S'intéresser à la question de la régulation du marché immobilier, objet générale de notre étude, nous mène à inscrire celle-ci dans une réflexion plus globale qui est celle de la politique de l'habitat. L'une ne peut en effet être dissociée de l'autre.

Considérée comme une des priorités majeure de l'actuel gouvernement, la crise du logement est une problématique qui demeure cependant non résolue et ce malgré l'immense effort fourni par l'état algérien depuis déjà une dizaine d'années (programme d'un million de logements). L'inadéquation entre l'offre et la demande nationale en matière de logement reste en effet disproportionnée et satisfait peu de citoyens. Ces derniers, à défaut d'être pris en charge par l'état, se tournent vers le parc privé mis en location ou en vente, géré principalement par les agences immobilières mais aussi par des acteurs informels à l'exemple des courtiers.

Plusieurs facteurs interviennent dans le fonctionnement des marchés du logement, comme

- la composition de l'offre et de la demande,
- la structure des marchés locaux (structure de la propriété, type des logements, etc.)
- la façon dont l'offre et la demande se rencontrent et s'ajustent (transmission de l'information, évaluations, mise en relation des acquéreurs et des vendeurs). C'est sur ce dernier point, que l'étude des intermédiaires peut apporter des éléments.

La connaissance des mécanismes et des acteurs du marché représente donc un enjeu important, et ce malgré le constat d'un nombre relativement faible d'études, en particulier en ce qui concerne l'activité des agents immobiliers et des courtiers. Ce sujet fait l'objet de peu

¹ Chaabane, M. « *Algérie : prix immobilier en 2011* », horizons-dz, [en ligne] Disponible sur: <http://lkeria.com.overblog.com/article-alg-rie-prix-immobilier-en-2011-65571785.html> (janvier 2011).

de travaux de recherche que ce soit en Algérie ou ailleurs dans le monde. En France, nous avons pu recenser une étude portant sur ce sujet. Il s'agit de la recherche menée par Loïc Bonneval dans le cadre de sa thèse de doctorat et qui porte essentiellement sur les agents immobiliers et sur leur rôle dans un segment de marché à la fois central dans la chaîne du logement et peu étudié : les ventes dans le parc collectif ancien. Le cadre retenu est celui de Lyon et de sa première couronne entre le début des années 1990 et le milieu des années 2000. En se penchant sur ces acteurs délaissés, l'objectif de l'auteur est d'apporter un éclairage sociologique sur le fonctionnement des marchés du logement, souvent décrits de façon trop mécanique, en menant une réflexion sur l'influence des intermédiaires

Problématique:

La problématique de recherche que nous développons dans le présent mémoire vise entre autre à apporter des éléments de connaissance et d'analyse au métier de l'agent immobilier autant qu'acteur dont les pratiques et les compétences bien qu'elles soient familières restent méconnues du monde scientifique. Il s'agira également de mesurer les influences exercées par cet acteur sur le marché du logement. Les motifs ne manquent pas pour alimenter notre curiosité quant à la pratique et le rôle joué par cet acteur.

Plus précisément, il est question pour nous dans ce mémoire de mettre en évidence les caractéristiques de l'espace professionnel des agents immobiliers, en termes d'institution, de conditions d'exercices, d'organisation ainsi que de processus de constitution de son métier. *Quel est le rôle de l'agent immobilier dans le marché du logement? Quelle est la nature exacte des services que les agents immobiliers rendent ?*

Les limites de ce métier ne sont pas clairement définies, ce qui renforce l'impression du « flou » autour de son organisation. Cela, pourrait être renvoyé à la mise en place tardive d'un texte réglementaire qui régisse cette profession. De ce point de vue, l'intérêt porté aux professionnels, leur savoir-faire et leurs compétences, se devrait de faire état de l'évolution de ces caractéristiques dans le temps et d'observer l'exercice professionnel au regard des formes existantes.

Objectifs de la recherche

L'objectif général de notre étude consiste à

- définir les pratiques du métier d'agent immobilier, et de collecter des informations fiables sur le profil de cet acteur en précisant ce qui est compris par ce dernier.
- Savoir quelle est la situation des agents immobiliers en Algérie.
- Apporter des éléments de connaissance sur le marché de logement et sur une profession relativement récente et rarement étudiée.
- Connaître l'influence des agents immobiliers sur le marché du logement.

L'hypothèse

- L'hypothèse générale stipule que la profession des agents immobiliers a une influence sur le marché du logement et sur sa régulation, dans la mesure où si l'exercice de ce métier échappe au contrôle institutionnel, il peut avoir l'effet inverse en contribuant plus à la spéculation. Il n'aura de ce fait aucun impact négatif dans la résolution de la crise du logement.

Choix Méthodologique

- Cette recherche vise essentiellement la compréhension du métier d'agent immobilier et son influence sur le marché de logement. Elle se veut donc qualitative et s'inscrit dans une approche compréhensive avec un aller et retour constant entre le terrain et la théorie.
- Une enquête quantitative basée sur un questionnaire aurait pu nous aider dans l'analyse du métier de l'agent immobilier à travers ses différentes caractéristiques. Etant donné le temps consacré pour le master, nous n'avons pas pu entamer cette étude. Nous nous sommes donc limitées à la recherche qualitative.

Qu'est ce qu'une recherche qualitative

Paillé (1996) la définit comme : « *une démarche discursive de reformulation, d'explicitation ou de théorisation d'un témoignage, d'une expérience ou d'un phénomène. C'est un travail complexe qui consiste, à l'aide des seules ressources de la langue, à porter un matériau qualitatif dense et plus ou moins explicite à un niveau de compréhension ou de théorisation satisfaisant* »

C'est la recherche qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites et le comportement observatoire des personnes. Elle renvoie à une méthode de recherche intéressée par le sens et l'observation d'un phénomène social en milieu naturel. Elle traite des données difficilement quantifiables. Elle ne rejette pas les chiffres ni les statistiques mais ne leur accorde tout simplement pas la première place.²

Ainsi selon la plupart des chercheurs, la recherche qualitative ne se caractérise pas par les données, puisqu'elles peuvent aussi être quantifiées, mais bien par sa méthode d'analyse qui n'est pas mathématique.

La démarche qualitative utilisée dans ce travail consiste à recueillir des données par entretien semi directif et à les traitées par l'analyse de contenu afin de générer des items.

Entretien semi-directif

Selon Quivy et Van Campenhoudt (1995): « l'entretien semi-directif n'est pas entièrement ouvert, ni canalisé par un grand nombre de question précises. Généralement, le chercheur dispose de questions guides, relativement ouvertes, à propos desquelles il est impératif qu'il reçoive une information de la part de l'interviewé. Autant que possible il « laissera venir » l'interviewé afin que celui-ci puisse parler ouvertement. Le chercheur s'efforcera simplement de recentrer l'entretien sur les objectifs chaque fois qu'il s'en écarte de poser les questions auxquelles l'interviewé ne vient pas par lui-même, au moment le plus approprié et de manière aussi naturelle que possible »³.

Cet entretien est une technique qualitative de recueil d'informations permettant de centrer le discours des personnes interrogées autour de thème définis préalablement et consignés dans un guide d'entretien.

L'entretien semi-directif est une méthode plus compréhensive : elle laisse libre cours aux choix de réponse des enquêtés, avec leurs mots et des détails faisant sens selon eux. Cette méthode permet l'étonnement, ouvre le questionnement sur la complexité des objets étudiés.

Contrairement à l'entretien-directif, l'entretien semi-directif n'enferme pas le discours de l'interviewé dans des questions prédéfinies, ou dans un cadre fermé. Il lui laisse la possibilité

² Hygin KAKAI. « *Contribution à la recherche qualitative, cadre méthodologie de rédaction de mémoire* ». Université de Franche-Comté, Février 2008.

³ Entretien semi-directif, [en ligne] http://fr.wikipedia.org/wiki/Entretien_semi-directif

de développer et d'orienter son propos, les différents thèmes doivent être intégrés dans le fil discursif de l'interviewé⁸.

L'entretien semi directif en face à face dans leurs univers quotidiens (lieu de travail) est privilégié pour cette recherche, Nous abordons avec elles des sujets liés aux objectifs opérationnels de notre étude. Cet entretien nous permet un contact direct avec l'enquêté et une organisation thématique des pensées d'un sujet sur un thème précis. C'est un outil permettant de révéler les valeurs, perceptions et représentations (pensées construites).

La construction du guide d'entretien

Le guide d'entretien a pour objet de permettre une plus grande maîtrise de l'entretien semi-directif en fournissant à l'enquêteur un aide-mémoire. Sans être trop rigide, il énumère les différents points clés de l'entretien et les principales questions auxquelles il s'agit d'amener des éléments de réponses⁹.

L'entretien suppose la définition d'un thème général, la construction d'un guide thématique formalisé et la planification des stratégies d'écoute et d'interventions (les relances¹⁰).

La guide d'entretien est un système organisé des thèmes, et a pour but de d'aider l'enquêteur à recentrer l'entretien sur l'objectif de l'étude et à relancer l'interlocuteur, au moment le plus approprié et de manière aussi naturelle que possible sur les thèmes qu'il n'évoque pas spontanément.

Cette technique permet de obtenir à la fois un discours librement formé par les interviewés en répondant aux questions de la recherche Des questions orientées sur les points forts et les points faibles, des thèmes qui ont fait l'objet de notre enquête répondant à la problématique de notre recherche et aux objectifs initialement posées. L'entretien est organisé selon cinq parties (thèmes). La présentation ci-dessous illustre les thèmes abordés.

⁸ Fiche technique. « *Réaliser un entretien semi-directif* », Euréval, 2010.

⁹ COURNOU, Estelle. « *En quoi le management par la qualité est-il applicable pour les Très Petites Entreprises à caractère familial* ». Thèse professionnelle de master. Institut supérieur du management par la qualité, Bordeaux, 2009, pp.32.

¹⁰ Les relances permettent à la fois d'accompagner la parole de la personne interrogée et de la pousser à approfondir sa pensée, tout en donnant au fur et à mesure des signes de compréhension pour montrer que l'on comprend ce que la personne est en train de dire.

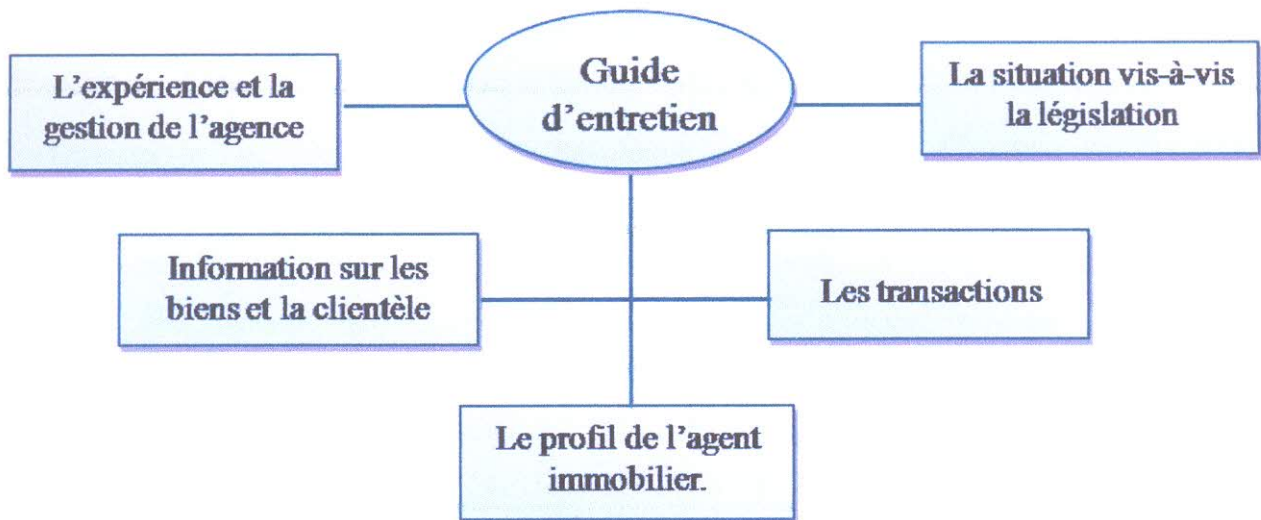


Figure1 : organisation du guide d'entretien et ses thématiques. (Conception d'auteur)

L'échantillon représentatif

S'agissant d'une thèse qualitative et non quantitative, le nombre des agents immobiliers interrogés n'avait pas été fixé au préalable. La définition de l'échantillon représentatif était basée sur l'accord des 18 agents immobiliers repérés dans le périmètre d'étude de participer dans notre enquête et répondre aux questions du guide d'entretien. Sur les 18 agents immobiliers, 12 ont accepté de réaliser l'entretien.

Parcours méthodologique

Pour réaliser ce travail, répondre à la problématique et concrétiser les objectifs, il a été nécessaire non seulement de procéder à l'étude et à l'analyse de la littérature spécialisée relative au domaine, qui reste rares, dans l'état actuel de nos connaissances, mais également d'effectuer des investigations sur le terrain pour un apport plus concret à une problématique récente et assez spécifique.

Collecte des données, Recherche bibliographique et documentaire

Les informations recueillis ont été récupérées auprès des institutions suivantes : le Ministère d'habitat et d'urbanisme, le Centre National du Registre de Commerce, et la Fédération Nationale des Agences Immobilières. Les informations récupérées restent néanmoins incomplètes et insuffisantes pour répondre à l'ensemble des questions qui se posent dans ce domaine. Même les sites web, qui ne sont pas toujours disponibles ni actualisés, n'offrent pas

assez d'informations. Ceci a été une très grande difficulté dans la réalisation de notre mémoire de recherche. Nous citons comme sources bibliographique :

- Ouvrage le Loïc BENNEVAL sur l'évolution professionnelle du métier de l'agent immobilier en France.
- Des mémoires ¹¹portants sur des thématiques proches tels que (le logement, le foncier).
- Sur le plan méthodologique, nous nous sommes appuyés principalement sur les articles, comme : Méthodologie de l'enquête par questionnaire de Jean-Christophe Vilatte, Contribution à la recherche qualitative, cadre méthodologie de rédaction de mémoire, de Hygin KAKAI, etc.
- Documents juridiques¹² (articles de lois) concernant la législation algérienne.
- Articles de presse¹³ émanant des différents quotidiens.

Pour une meilleure compréhension du sujet, nous avons pris contact avec les organismes concernés pour procéder à des entretiens exploratoires. Ces derniers ont été réalisés avec le directeur de la gestion immobilière du ministère de l'habitat et de l'urbanisme d'Alger ainsi qu'avec quatre agents immobiliers.

Ces documents en plus des entretiens exploratoires nous ont permis de définir le cadre théorique de notre problématique, cerner le sujet et prendre conscience d'état de la question. Cette partie constitue la matière première de notre travail de recherche, elle nous permettra de comprendre l'organisation du métier d'agent immobilier.

Toutes ces investigations vont permettre certainement une plus grande maîtrise des différents aspects de la problématique, particulièrement le profil de ces acteurs, leurs stratégies et leur rôle dans la dynamisation du marché du logement.

Afin d'analyser le profil, les compétences des agences immobiliers, il a été nécessaire de réaliser une enquête de terrain le choix a été porté sur la commune d'Alger centre.

La recherche empirique : L'enquête sur terrain

Faute de données disponibles, nous avons procédé à l'enquête sur terrain. L'objectif de l'enquête est de collecter des informations fiables sur le profil des agents immobiliers, sur leur

¹¹ Voir la bibliographie.

¹² Récupéré auprès du ministère de l'habitat et de l'urbanisme.

¹³ Voir la bibliographie.

organisation, sur le mode de gouvernance, les liens. Elle vise aussi l'identification des segments sur lesquels opèrent les agences immobilières.

L'enquête a duré près de trois mois (août, septembre et octobre de 2013). Elle a concerné un échantillon de 15 agences immobilières sur un total de 34 agences qui se trouvent dans le secteur d'Alger centre.

Pour ce qui est du déroulement de l'entretien, cette partie est traitée au troisième chapitre, dans l'étude empirique.

La structure de la recherche

Ce mémoire est organisé en trois parties :

La première partie est l'analyse des caractéristiques et des tendances du marché de logement en termes d'offre et de demande en logement. Les enjeux et les contraintes de ce secteur. Pour mieux comprendre les enjeux du fonctionnement du marché de logement algérien, nous présenterons à titre illustratif d'autres marchés immobiliers dans le monde (Français, espagnole et Etats-Unis).

Définir des acteurs du marché de l'immobilier qui se regroupent dans deux secteurs : public et privé.

La deuxième partie est consacrée à l'analyse des caractéristiques et des tendances du secteur du logement en Algérie. Il est question d'aborder la politique d'habitat suivie par le gouvernement algérien, son évolution au cours des cinquante dernières années, des principaux objectifs, des instruments de mise en œuvre de cette politique et du bilan et des limites de cette politique.

Un diagnostic en termes d'offre et de demande en logement, et les différents modes de production de logement par les différents acteurs publics seront présentés.

La troisième partie sera consacrée à l'étude du métier d'agent immobilier, sa définition, son évolution dans le temps et son cadre institutionnel (la réglementation).

Cette partie est consacrée également à l'étude empirique, à travers une enquête qualitative menée sur la commune d'Alger centre. Nous essaierons de comprendre les modalités de mise

en pratique qui régissent la profession de l'agent immobilier, les caractéristiques des agences immobilières, et leur impact sur le marché du logement.

Cette partie a pour but de produire l'information nécessaire à travers une enquête qualitative, par entretien. Nous essayerons d'apporter des réponses à plusieurs questions liées à la situation de l'agent immobilier, ces pratiques, et à sa position dans le marché du logement.

CHAPITRE I

Le marché du logement et ses acteurs

Introduction

Le logement, facteur d'ancrage social et lieu de protection, serait-il devenu source de préoccupation majeure et d'insécurité sociale ?

Le contexte d'incertitude et de précarité qui se généralise, du domaine de l'emploi vers d'autres secteurs comme celui du logement devient une source préoccupante chez les citoyens. En Algérie, la crise du logement est une problématique qui demeure cependant non résolue et ce malgré l'immense effort fournis par l'état algérien et ce pendant la dernière décennie.

L'habitat, pendant des décennies n'a pas été la préoccupation majeure des autorités algériennes. De nos jours la situation est alarmante, mais la politique volontariste ne va pas suffire. Selon Adra Tarache¹, une profonde refonte du processus de production est nécessaire afin de dynamiser le marché de logement algérien.

Par définition, un marché immobilier d'un pays est en situation de « crise du logement » lorsqu'il y existe un manque de logement dû à une demande de logement beaucoup plus importante que l'offre, et que l'ajustement par les prix ne permet pas un rééquilibrage rapide, notamment en raison d'une rigidité de l'offre ou des prix².

Le déséquilibre entre l'offre et la demande est décrit par Vincent Bernard³ comme « brusque et intense mais pendant une période limitée », pourtant la durée prise en compte est souvent longue.

Un des premiers aspects de cette crise du logement est l'inévitable spéculation⁴ immobilière à laquelle se heurte les potentiels acquéreurs ou locataires. Elle est aujourd'hui un frein à l'application du droit au logement tant les prix des fonciers et des bâtis ont augmenté.

En effet, le marché immobilier joue un rôle considérable dans le développement urbain et le façonnement des villes et dont on sait peu de choses. A priori, on est appelé à maîtriser la notion du marché de l'immobilier. La connaissance du marché immobilier est tout d'abord :

¹ Adra TARACHE, Décembre 2009. « *Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie* ». La revue de science humaine, n°32, p.67.

² « *La crise du logement en France* ». [en ligne] http://fr.wikipedia.org/wiki/Crises_du_logement_en_France, consulté le 05 décembre 2013.

³ Bernard VINCENT, « *le logement: crise publique, remède privés* », Romillat, 2007.

⁴ La spéculation est une opération économique sur un bien immobilier motivée par la variation attendue de sa valeur.

I. Les marchés immobiliers internationaux

Entamer une lecture sur les marchés immobiliers internationaux n'est pas aussi facile que la plupart de ces pays disposent des séries de données sur des longues durées qui tracent leur performances économiques et la rapportent régulièrement, ils restent plusieurs pays pour lesquels l'information sur l'immobilier n'est pas publiquement disponible ou non fiable.

La crise mondiale qui a sévèrement frappé la plupart des économies en 2008 a mis en lumière l'immobilier comme un facteur potentiellement aggravant. Au sein de la zone euro, aux États-Unis plusieurs économies ont souffert, voire continuent de souffrir, d'une situation très déprimée de leur marché immobilier.

Ce phénomène économique trouve son explication dans les fondamentaux à long terme, tels que les tendances démographiques, l'amélioration des revenus, l'urbanisation et d'autres facteurs macro-économiques. Beaucoup de marchés mondiaux ont vu des augmentations dans le taux de propriété et ont enregistré même des bulles de logement au courant de demi-décennie passée. Tandis que quelques pays enregistrent seulement des hausses maîtrisées des prix, d'autres ont vu des bulles bien plus étendues.

Nous ne présentons ici que quelques pays (la France, l'Espagne, les États-Unis et le Maroc) pour lesquels les données étaient aisément disponibles, tout en basant sur un choix multiples et divers selon le degré de stabilité de chaque marché immobilier. Et nous commençons d'abord par le cas des États-Unis qui est considéré comme le berceau de la dernière crise économique mondiale.

I.1. Le marché immobilier des États-Unis

La crise économique actuelle est fondamentalement à la fois financière et immobilière, elle trouve ses origines aux États-Unis dans le secteur du logement, où le retournement des prix et du marché à partir de 2005 constitue une des causes majeures des difficultés bancaires et, par contagion, de la crise financière aux États-Unis. Exportée en Europe en 2007 et 2008, la crise financière américaine se traduit par une crise des liquidités, des tensions très fortes sur les marchés interbancaires et financiers et une crise de confiance de l'ensemble du secteur bancaire à l'échelle mondiale qui affectent de façon globale l'ensemble de l'économie réelle du monde entier, et en particulier le secteur de l'immobilier

On peut considérer que la crise financière américaine est d'abord une crise immobilière avant d'atteindre l'ampleur financière qu'on lui connaît est qui provient de la crise des « *Subprimes* » qui a éclaté en août 2007 et qui se caractérise, d'une part, par l'endettement excessif des ménages peu solvables, voire insolvable, via le crédit hypothécaire à risque, et, d'autre part, par l'accroissement des défauts de paiement sur ces mêmes crédits. La combinaison de nombreux facteurs économiques, financiers et politiques a amplifié le phénomène dans un contexte de retournement des valeurs et des prix immobiliers aux États-Unis⁵.

Depuis 30 ans, et de manière plus marquée ces 10 dernières années, le PIB (Produit Intérieur Brut) n'arrive plus à suivre le rythme effréné des prix immobiliers, dicté par une consommation excessive des ménages recourant aux crédits faciles qu'ils soient hypothécaires ou de consommation. Le sentiment de richesse des Américains, voyant le prix de leurs logements prendre l'ascenseur, a stimulé ce climat de consommation et le recours au crédit.

Un mode de financement original... et la crise des Subprimes

Le financement du logement est essentiellement réalisé aux États-Unis au moyen du crédit hypothécaire. Les prêts hypothécaires sont garantis sur le bien (le logement des emprunteurs) et sont accordés non en fonction de la solvabilité des ménages mais essentiellement en fonction de la valeur des actifs immobiliers sous-jacents.

Ces prêts ont la particularité d'être renégociables en fonction des fluctuations du marché immobilier : on parle dans ce cas de prêts « rechargeables » garantis sur le bien sous-jacent. La mécanique fonctionne dès lors que les prix immobiliers sont à la hausse. Pour les créanciers, en cas de défaillance de l'emprunteur, la hausse des valeurs immobilières permet en effet de recouvrer l'hypothèque à une valeur de marché intéressante avec de constantes plus-values. De même, la hausse des prix immobiliers donne la possibilité à de nombreux ménages emprunteurs, d'une part de renégocier leur prêt au moment où les taux d'intérêt deviennent variables ou, d'autre part, d'obtenir de la part du banquier des capitaux supplémentaires qu'ils peuvent dès lors affecter à la consommation. On parle ainsi de *cash-out refinancing* : le nouveau prêt immobilier, d'un montant plus important que l'ancien, permet de récupérer la différence de valeur en cash.

⁵ INGRID, Nappi-Choulet. « Retour sur la crise immobilière américaine ». *IEIF-Réflexions immobilières*. N°48, (mars 2009). p.01.

Dans ce contexte, le nombre de prêts et les sommes prêtées ne cessent d'augmenter et d'alimenter la bulle immobilière. Tant que les prix augmentent, les ménages peuvent ainsi se réendetter pour financer leur consommation. Entre 2000 et 2005, on estime que la moitié des prêts *Subprimes* contractés par les ménages l'ont été pour refinancer des prêts existants et pour financer la consommation, alors qu'un tiers de ces prêts ont été contractés pour financer un logement¹. Dans ce contexte de hausse continue des prix des biens immobiliers, le risque est masqué : en cas de défaut du débiteur, le banquier peut récupérer l'hypothèque et se rembourser en vendant le logement, le crédit étant garanti sur la valeur de la maison.

Au sens le plus large, le «Subprimes» est un crédit à risque, offert à un emprunteur qui n'offre pas les garanties suffisantes pour bénéficier d'un taux d'intérêt classique.

Afin de réduire les risques, les organismes de crédit ont revendu ces titres à des banques qui les ont titrisés afin de les revendre à d'autres banques (pour compte propre ou dans leur fonds de placement), à des fonds d'investissement spéculatifs et à des assurances. Ainsi, la crise dite du «Subprime» qui est apparue en 2007 a touché non seulement les ménages américains mais aussi l'ensemble des acteurs du marché financier car les risques, dont les taux de couverture, avaient été mal évalués. L'impact précis de cette crise n'est à ce jour pas totalement connu.

Le boom immobilier aux États-Unis (2001-2005)⁶

Les origines de la crise actuelle remontent en réalité à l'éclatement de la bulle Internet de 2000 et à la récession économique consécutive aux attentats du 11 Septembre 2001 aux États-Unis. Pour relancer dans ce contexte et lutter contre une déflation potentielle, la Réserve fédérale, la Fed, décide de mener une politique expansive en baissant, en 2002, les taux d'intérêt à court terme de 6,5 % à 3,5 %, puis à des niveaux historiquement bas. Ainsi, entre juillet 2003 et juin 2004, le taux d'intérêt à court terme de la Fed est abaissé à un niveau exceptionnellement bas de 1 %, ce qui revient, en prenant en compte le niveau d'inflation déjà faible, à un taux d'intérêt réel négatif. »

La crise immobilière

Le déclenchement de la crise commence à la fin 2005, lorsque la Fed, inquiète d'une menace et d'un risque inflationniste, décide d'augmenter ses taux d'intérêt en peu de temps de 1% à

⁶ INGRID, Nappi-Choulet. « Retour sur la crise immobilière américaine ». *IEIF-Réflexions immobilières*. N°48, (mars 2009). p.03.

5,25 % à la fin 2006. Cette augmentation soudaine entraîne mécaniquement une baisse rapide de la valeur des actifs immobiliers et des prix immobiliers ainsi qu'un accroissement du poids et du coût de la dette pour les emprunteurs à taux variable, voire une incapacité pour la plupart des ménages insolubles à payer les intérêts de leur dette et à rembourser leur prêt.

La baisse des prix immobiliers se produit dès 2006 pour l'ensemble des métropoles américaines observées, notamment pour celles dont les prix avaient augmenté le plus dans la période précédente et qui se retrouvent les plus touchées par la récession immobilière. La baisse des valeurs se poursuit et s'accélère entre 2008 et 2007 avec en moyenne une baisse des valeurs de 20 % et accentue le nombre et le taux de défauts de remboursement des ménages sur les créances *subprimes* et le nombre des saisies des biens hypothéqués. L'accumulation du nombre de logements saisis et vacants conduit à son tour à alimenter la baisse des prix immobiliers et provoque parallèlement la faillite d'établissements et de courtiers qui avaient accordé des *subprimes* et s'étaient dessaisis du risque financier par le mécanisme de la titrisation.

La titrisation est définie comme la transformation de créances hypothécaires en titres financiers négociables cédés en général à des banques d'investissement.

La sophistication des techniques financières de la titrisation a rendu opaque la propagation des risques associés aux *subprimes* en disséminant les risques associés et en limitant la traçabilité des créances ainsi transférées. La crise s'est ainsi étendue à l'ensemble du monde bancaire et financier international, provoquant immédiatement une crise de confiance généralisée et de lourdes pertes chez les fonds d'investissements et les institutions financières qui avaient acheté des titres⁷.

La Situation actuel du marché de logement des Etats-Unis

Les prix des logements sont en bonne voie pour engranger leur première hausse annuelle depuis 2006. La meilleure performance depuis l'effondrement du marché immobilier avec une croissance (du PIB) qui pourrait accélérer la reprise de l'immobilier alors même que l'économie US est en convalescence. Malgré que la reprise du marché du logement a connu plusieurs faux départs ces dernières années, mais la reprise amorcée au printemps 2012 s'est renforcée tout au long de l'été et à l'automne.

⁷ Ibid, pp, 07.

Au cours de l'année 2013, les États-Unis ont maintenu leur position en tête des pays développés, comme l'indique le dernier sondage des prix mondiaux du logement, avec une hausse moyenne de 8 % en variation annuelle. Bien que la hausse des taux hypothécaires ait freiné l'élan des ventes de logements aux États-Unis depuis quelques mois, la faiblesse des stocks et la diminution du nombre des propriétés menacées de saisie continuent de soutenir les prix. L'amélioration du marché de l'emploi, la progression des revenus, la demande contenue et le maintien d'une accessibilité au logement historiquement élevée devraient favoriser la poursuite de la reprise en 2014⁸.

I.2. Le marché immobilier français

Le marché immobilier résidentiel français est caractérisé par une croissance de l'offre insuffisante au regard de celle du nombre de ménages. L'accélération de la demande induite par l'assouplissement des conditions financières, de nouvelles incitations fiscales, et probablement, la nature spéculative de certains investissements immobiliers, ont provoqué des tensions accrues sur les prix. Symétriquement, le retournement à la baisse du marché immobilier depuis 2007 reflète d'abord un recul de la demande, dans un contexte de durcissement des conditions financières et de prix jugés trop élevés au regard de l'évolution des revenus et des loyers.

Une des premiers aspects de cette crise du logement est l'inévitable spéculation immobilière à laquelle se heurte les potentiels acquéreurs ou locataires.

En crise depuis 2008, le marché subit aussi l'effet des nouvelles mesures fiscales. Résultat : une chute vertigineuse des transactions et des prix. Le temps, peut-être, des bonnes affaires.

Le marché a changé depuis la crise ; la ministre du Logement et la Fnaim (Fédération nationale des agences immobilières) également, démontrent qu'il n'y a pas eu de hausse artificielle des prix de l'immobilier depuis 2008 en France. Le marché semble même avoir changé de paradigme. Entre 1998 et 2007, les prix des appartements (+157,3%) et des maisons (+130,6%) avaient explosé dans l'Hexagone. Mais depuis le début de la crise, le marché est entré dans une phase de stagnation ou de légère hausse. Entre 2007 et 2012, les prix ont baissé de 2,6% pour les maisons et progressé de seulement 5,8% en moyenne pour les

⁸ WARREN, Adrienne. « Analyse économique mondiale : Tendances immobilières mondiales ». *Banque Scotia*. (décembre 2013), p.01.

appartements. On est loin du marché tiré par la spéculation que décrit la ministre. Les prix n'ont même pas suivi l'inflation (environ +6,7% entre 2007 et 2011) !

En effet, depuis 2010, le marché immobilier français est caractérisé par un prix des logements sans commune mesure avec les revenus et loyers. Il est à souligner qu'en dix ans, l'indice du prix des logements a augmenté, en moyenne de 107% contre 27% de hausse de l'indice des loyers et 25% de hausse du revenu des ménages français.

Le nombre de transactions de logements anciens en France a nettement chuté en 2012 mais les prix, qui avaient flambé depuis 2009, sont restés quasi-stables par rapport à 2011⁹.

Les ventes s'effondrent, le neuf souffre et les prix amorcent une baisse. Seuls les taux d'emprunt, historiquement bas, soutiennent encore le marché.

En 2013 le montant des crédits accordés a descendu encore un peu. Quant à la baisse des taux, indique la fin de la baisse, les taux se dirigent vers une stagnation, voire une très légère remontée.

I.3. Le marché immobilier résidentiel espagnol

Le marché immobilier espagnol a subi la pire crise de son histoire. L'ensemble des facteurs qui avaient conduit à son essor se sont retournés à partir de 2006 conduisant à une contraction sévère de la demande de logement et à l'explosion de la bulle immobilière. Cependant, l'accumulation de stocks importants de logements neufs invendus ne s'est pas traduite, pour le moment, par une baisse drastique des prix de l'immobilier résidentiel. La correction du marché s'est faite jusqu'à maintenant par un ajustement des quantités¹⁰.

L'Espagne fait partie des pays durement frappés par l'éclatement de la bulle immobilière. Pareillement à l'Irlande et aux États-Unis, la Péninsule ibérique a connu un accroissement exponentiel de son indice des prix immobiliers au cours du troisième trimestre de l'année 2008. Depuis cette date, les prix de l'immobilier n'ont cessé de baisser. D'après les chiffres publiés par le Ministère du Logement le début d'année 2013, un recul de l'ordre de 27,1 % des prix au mètre carré par rapport au pic de 2008 est constaté. Ainsi, les prix de l'immobilier

⁹ Ministère de l'habitat, de l'urbanisme et de la politique de la ville, Direction de la promotion immobilière. Actualité du marché immobilier à l'international. Maroc, janvier 2013, p.13.

¹⁰ EFFINA, Driss. Marche immobilier résidentiel et investissements directs étrangers : cas du Maroc. Thèse pour le Doctorat en Sciences Économiques, Faculté des sciences Juridiques Économiques et Sociales Rabat, Maroc, juin 2011, p.174.

continuent leur chute libre en Espagne. Les corrections se poursuivent dans l'ensemble du pays, même si certaines zones sont plus touchées que d'autres. Les statistiques publiées par le Ministère du Logement ont été calculées à partir des prix déclarés par les vendeurs pour le calcul de la taxe sur les transactions immobilières.

Une comparaison

La reprise après la crise financière et du logement diffère d'un pays à un autre. Ces trois pays étudiés ont vécu une crise immobilière majeure pendant les dernières années, les prix ont baissé entre 2007 et 2012 d'environ 30% ou plus. La différence qu'existe entre eux, outre la différence du taux de chômage, c'est la situation de faillite personnelle qu'on ne peut la trouver qu'aux Etats-Unis.

La situation de l'immobilier en Espagne, dont les prix continuent à s'effondrer, fait le bonheur des uns et le malheur des autres. Si les vendeurs des biens immobiliers ont beaucoup de mal à maintenir un prix, les acheteurs se ruent en Espagne pour acquérir une résidence primaire ou secondaire. Si l'on compare la situation avec celle de la France, on sait que le marché immobilier français connaît aujourd'hui une certaine stabilité des prix des logements malgré un recul des ventes. Pour les Français qui désirent investir dans la pierre dans la Péninsule ibérique¹¹, c'est le moment ou jamais¹².

Ce qui est dans tout les cas évident c'est que la crise du logement est une crise universelle. Elle revêt la forme d'un déficit en logements dans les pays en voie de développement mais dans les pays développés, elle prend la forme d'une inéquation entre les prix proposés et les moyens des prétendants au logement.

I.4. Le marché immobilier marocain¹³

Le marché immobilier marocain, dans sa globalité, est passé à un niveau de maturité. La rentabilité relativement élevée du secteur a contribué à l'attrait des capitaux importants, soit pour l'investissement ou le placement « la spéculation ». Le secteur a contribué à l'arrivée des capitaux étrangers importants soit en termes d'achats ou d'investissement. Cette

¹¹ La Péninsule ibérique : nom donné à l'ensemble composé de l'Espagne et du Portugal.

¹² Ministère de l'habitat, de l'urbanisme et de la politique de la ville, Direction de la promotion immobilière. Actualité du marché immobilier à l'international. Maroc, janvier 2013, p.22.

¹³ EFFINA, Driss. « *Marché immobilier résidentiel et investissements directs étrangers : cas du Maroc* ». Thèse pour le Doctorat en Sciences Économiques, Faculté des sciences Juridiques Économiques et Sociales Rabat, Maroc, juin 2011, pp.96-106.

internationalisation du marché immobilier a engendré des effets importants, notamment sur le rythme de production et la qualité des logements et sur la structure de production elle-même.

L'offre en logement neuf est assurée en majorité par l'auto-construction¹⁴, ce mode de production est très répandu dans les périphéries des villes où le foncier est encore accessible à des prix abordables et où les lotissements sont très répandus (Nador, Meknès et Fès). Ces constructions représentent près de 59% de la production globale en logement. Cette production concerne en majorité le produit « maison marocaine » qui représente 69% du parc logement et le produit « villa » qui représente 4% du parc logement¹⁵.

La production de logement assurée par les promoteurs organisés (promotion immobilière) représente près de 41% de la production globale en logement au Maroc. Elle concerne en majorité l'habitat collectif ou « l'appartement ». Ce produit représente 16% du parc logement marocain. Ce mode de production est plus répandu dans les grandes villes telles Casablanca où la production organisée représente 84% et à Fès avec près de 78%.

Quant à la demande en logement, elle est dominée par les ménages qui représentent près de 65% de la demande globale, de 25% de la demande spéculative et de 10% de la demande étrangère qui s'est développée considérablement ces dernières années.

Depuis 2003, la production de logement au Maroc commence à dépasser les besoins en logement dus au croit démographique Cette nouvelle tendance a contribué au commencement de la maîtrise du déficit de logement au Maroc. En 2008 et 2009, la production annuelle de logement au Maroc est de 127.000 et 122.000.

Cette dynamisation du marché immobilier marocain et particulièrement la production de logement était grâce à la nouvelle politique d'habitat qui a comme principaux objectifs :

- la résorption du déficit cumulé en logement.
- l'intensification et la diversification de l'offre en habitat à travers les entreprises publiques ou privées,
- le partenariat public-privé qui a constitué un instrument important dans cette politique.

Le déficit en logement au Maroc se manifeste par la prolifération des bidonvilles et la cohabitation. En 2004, ce type d'habitat concerne 13.5% du poids démographique. Suite au

¹⁴ Il s'agit des ménages qui construisent leur logement soit même sur un lot équipé.

¹⁵ Selon le recensement général de la population et de l'habitat de 2004, Maroc.

programme de résorption de l'habitat insalubre mené par l'Etat, en 2010 cette composante représente 3,8% du poids démographique des villes marocaines. Cette baisse est due à l'offre importante de l'habitat social réalisé par le secteur public et le secteur privé qui a bénéficié des encouragements fiscaux accordés par l'Etat¹⁶.

II. Le marché du logement algérien

Le secteur du logement algérien fonctionne d'une manière inadéquate, selon une étude faite par Deniz BAHAROGLU et ses collaborateurs sur la région de MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), les prix du logement sont extrêmement élevés. Le problème de l'accessibilité découle essentiellement des politiques de l'offre de logement et de terrains. Ces politiques entravent le fonctionnement du marché du logement. En général, ce n'est pas la quantité de logements qui pose problème, mais bien par qui et pour qui les logements sont produits et la façon dont ils sont distribués¹⁷.

L'état algérien a essayé la dernière décennie de redonner le souffle au marché du logement après son ouverture à l'internationale notamment par la production de logement, les mises en chantier, l'encours des crédits à l'immobilier, le volume des transactions immobilières, etc.

Malgré les efforts de l'état, dans la construction du logement et la régulation du marché du logement, le fonctionnement de ce dernier reste encore flou et mal régulé. En effet, la demande importante de logements et l'absence d'une bonne stratégie de régulation ont abouti à une forte spéculation sur les prix du logement et à des loyers atteignant des niveaux exagérés pour une grande majorité des Algériens. *Le marché de l'immobilier algérien est gangrené et terni par une spéculation explosive.* Cette dernière a anéanti les efforts de l'État dans la résolution de la grave crise de logements, est également encouragée par l'absence d'une économie productive et d'une bourse active, qui encouragent l'investissement et l'actionnariat¹⁸.

Nous pouvons constater, selon les différents cas étudiés et en s'appuyant sur l'étude des marchés de logement sur la région de MENA de Deniz BAHAROGLU, que les problèmes

¹⁶ EFFINA, Driss. « *Marché immobilier résidentiel et investissements directs étrangers : cas du Maroc* ». Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Faculté des sciences Juridiques Économiques et Sociales Rabat, Maroc, juin 2011.

¹⁷ Deniz Baharoglu, Nicolas Peltier, Robert Buckley. « *La performance macroéconomique et sectorielle des politiques du logement dans des pays de la région MENA: Une étude comparative* ». Avril 2005, pp.04.

¹⁸ BEDOUANI KERNANE Hakima. « *Algérie: la bulle immobilière* ». Décembre 2012. [En ligne] : <http://www.hakimabedouanikernane.com/article-algerie-la-bulle-immobiliere-114391412.html>

fondamentaux des marchés de logements dans l'Algérie et le Maroc, contrairement aux pays développés, résident dans les incertitudes au niveau politique et réglementaire et la discrétion dans l'exécution des réformes. Répondre à ces problèmes exigera d'appliquer les règles et les réglementations de manière cohérente et sans discrimination et en introduisant les réformes qui promeuvent le dynamisme du marché du logement.

II.1. Un marché mal régulé dominé par la spéculation : un marché informel

La pratique informelle (le noir), est un phénomène de financement occulte courante dans le secteur de l'immobilier, elle n'est pas spécifique à l'Algérie, on la trouve aussi dans des pays développés et en développement. La fiscalité lourde, représente le principal facteur qui pousse à recourir ces pratiques.

Un des premiers aspects de la crise du logement et l'inévitable spéculation immobilière¹⁹ à laquelle se heurte les potentiels acquéreurs ou locataires. Cette spéculation constitue aujourd'hui un frein à l'application du droit au logement tant les prix, ces dernières années, ont flambé en dehors de toutes normes surtout dans la capitale, Alger, ou ils ont atteint des records à même de rivaliser avec les plus grandes capitales du monde.

Le marché de l'immobilier algérien est aujourd'hui dévasté, ce n'est plus qu'une vaste jungle dans laquelle sévissent les spéculateurs, les smasria (courtiers), les mafieux à la recherche d'un refuge pour un blanchiment d'argent et les escrocs de tout acabit.

Mr. Aouidet, le président de la Fédération nationale des agents immobiliers (FNAI), affirme que cette situation du marché du logement a commencé au début des années 2000, à l'heure de l'ouverture du marché de l'immobilier. « *Les Algériens ne connaissent pas l'économie de marché. Nous n'avons pas cette culture. Faute de préparation, le marché n'a pas pu être structuré. Tout le monde peut y faire n'importe quoi* ». Et en l'absence de règles, l'arrivée des investisseurs étrangers, dont l'algérien voit en eux des billets d'euros, a fini par désarçonner le marché²⁰.

¹⁹ La spéculation immobilière est l'opération économique sur un bien immobilier motivée par la variation attendue de sa valeur.

²⁰ BLIDI, Amel. « *Marché de l'immobilier en folie* ». Liberté. (décembre 2011). Disponible sur: <http://www.algerie360.com/algerie/le-marche-de-l%E2%80%99immobilier-en-folie/>

baromètre fiable. Il n'y a rien d'officiel qui détermine le prix du mètre carré » déclare le président de la fédération dans une conférence²⁴.

La flambée des prix dans la capitale a entraîné un effet domino sur toutes les autres villes algériennes. Le cabinet Lefèvre Pelletier a recommandé notamment la création d'un « observatoire des prix » pour suivre le marché de près²⁵.

L'immobilier est désormais destiné à une certaine catégorie, il n'y a plus de marché pour le citoyen moyen et les Algériens sont de plus en plus handicapés par les prix qui ne cessent pas d'augmenter. La multiplication du nombre d'intervenants dans un secteur qui n'obéit à aucune règle a joué un grand rôle dans cette anarchie, estime la Fédération nationale des agences immobilières (FNAI). Cette dernière démontre dans une étude réalisée en 2009 que depuis le séisme de 2003, le prix de vente de biens immobiliers a connu une hausse de 500%, et de 300% pour la location, et les raisons de cette hausse sont multiples

On peut estimer les raisons suivantes à l'origine de cette flambée des prix de logement :

- L'absence de régulation du marché de la part de l'état ; comme le déplore Mr.Aouidet « il n'existe aucun texte de loi qui détermine le prix de l'immobilier en Algérie ». Cette situation a ouvert le champ aux spéculateurs qui ont fait atteindre les prix de l'immobilier à des seuils vertigineux²⁶.
- Le manque du parc de logement en Algérie a provoqué les augmentations des prix :
Il s'agit du facteur de l'offre et de la demande. « Nous avons 7 millions de logements et 37 millions d'habitants ; ceci nous donne un taux d'occupation de logement de 5,6 alors que la norme est de deux personnes par logement » a précisé²⁷ Mr.Aouidet.

Selon les responsables de l'ordre national des experts architectes, l'Algérie compte actuellement un parc de 3,7 millions de logements inoccupés ou inachevés.

Par rapport au prix du SMIG²⁸ en Algérie, le citoyen doit vivre pendant 30 ans sans dépenser pour pouvoir s'offrir un logement, dont la moyenne de vente varie entre 7 à 8 millions de dinars.

²⁴ Forum des chefs d'entreprises. « *Les revenus des agents immobiliers ont fondu depuis 2003 en Algérie malgré la flambée des prix* ». Revue de presse (janvier 2014), pp.09.

²⁵ MAHDJANE, Mohamed. « *La grande pagaille* ». Info Soir. (mai 2010). Disponible sur : <http://www.djazairess.com/fr/infosoir>

²⁶ FERRAG, Djouher. « Marché de l'immobilier, 3000 agences exercent dans l'informel ». *L'Expression*. (21 Janvier 2014). Disponible sur : <http://www.lexpressiondz.com/actualite/188269-3000-agences-exercent-dans-l-informel.html>

²⁷ Dans une conférence de presse qui a daté le 20 janvier 2014

²⁸ (SMIG) Le Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti : est le premier salaire minimum.

➤ l'absence d'évaluateur de biens en Algérie :

« Une profession toujours inexistante, depuis, le prix de l'immobilier qui ne répond à aucune norme se négocie dans les cafés. » le dénonce Mr.Aouidet et qui appelle les pouvoirs publics à créer en urgence cette profession pour barrer la route aux spéculateurs²⁹.

II.3. Les transactions immobilières et les fausses déclarations

L'un des éléments qui perturbe le marché de l'immobilier est celui des fausses déclarations sur les contrats de transactions immobilières. Les estimations des prix du logement sont bien souvent faussées par la crainte de l'impôt, ce qui n'est pas sans conséquence sur la juste appréciation des marchés et ceci demeure très dommageable à la mise en place d'un véritable cadre référentiel. Le cabinet Lefèvre-Pelletier met le point sur ce phénomène dans son rapport sur l'évaluation des biens immobiliers en Algérie: «*Les déclarations sous-évaluées et, semble-t-il, rarement redressées, traduisent surtout la peur de l'impôt qui nous a été décrite par la plupart des interlocuteurs rencontrés comme largement partagée et de nature à alimenter les comportements déviants ci-dessus relevés* »³⁰.

L'absence d'une référence pour la fixation des prix a ouvert la voie aux fausses déclarations sur les prix réels dans les transactions pour échapper au fisc. Cette pratique n'est pas nouvelle, elle remonte à des dizaines d'années, de nombreuses transactions sont réalisées dans le marché informel.

Cette pratique, la sous-estimation de la valeur des biens, constitue une contrainte pour les agents immobiliers dans la mesure où elle représente un mensonge et un faux témoignage devant le notaire chargé d'éditer le contrat de vente ou de location.

II.4. Le blanchiment d'argent

Selon le dictionnaire le Petit Robert, le blanchiment est une opération qui consiste à donner une existence légale à des fonds dont l'origine est frauduleuse ou illicite. Dans d'autres

²⁹ AKKOUCHE, Salima. «*Marché de l'immobilier : Des «évaluateurs de biens» pour lutter contre la flambée des prix*». Le Soir. (janvier 2014). Disponible sur : <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2014/01/21/article.php?sid=159386&cid=2>

³⁰ BLIDI, Amel. «*Le marché de l'immobilier en folie : Spéculations, escroqueries et mauvaise gestion*». El Watan (décembre 2009). Disponible sur : <http://www.algerie360.com/algerie/le-marche-de-l%E2%80%99immobilier-en-folie/>

dictionnaires, tel que le Petit Larousse, le blanchiment est désigné comme l'action de faire disparaître toute preuve de ses origines irrégulières ou frauduleuses¹.

Il s'agit d'un processus qui a pour objectif d'assainir l'argent de façon à camoufler sa véritable source. Le but est de justifier le contrôle ou la possession d'argent blanchi. La notion de blanchiment repose sur l'existence d'argent « sale » ou « noir », c'est-à-dire de fonds qui, laissés tels quels, sont susceptibles de permettre de remonter aux auteurs d'une activité illégale. Cet argent est soit le produit de vente de stupéfiants, soit celui de la corruption, soit de rançons de kidnapping, de proxénétisme, etc. Le blanchiment permet à cet argent de passer pour propre, c'est-à-dire de prendre une apparence honnête.

Aujourd'hui en Algérie, on parle de façon très naturelle de blanchiment d'argent dans le secteur de l'immobilier, il constitue un espace privilégié pour le blanchiment de l'argent sale. Cela se vérifie sur le terrain avec la flambée, en dix années, des prix de l'immobilier et du foncier. Les prix déclarés dans les transactions immobilières chez le notaire ne reflètent aucunement la réalité du terrain, ces transactions sont conclues dans l'opacité la plus totale. A défaut de compte bancaires, l'argent circule dans l'acquisition des biens immobiliers de luxe, dont la capitale constitue le premier terrain de ces détournements.

Comme lutte contre ce phénomène, les pouvoirs publics ont exigé une nouvelle loi entrée en vigueur en 2011 rendant l'utilisation de chèques, comme moyen de paiement, obligatoire dans toutes les transactions dépassant les 1 000 000DA afin de pouvoir contrôler le flux d'argent et suivre les traces de sa circulation à travers le circuit bancaire.

II.1.La réglementation

La régulation du secteur de l'immobilier est parmi les grandes questions d'actualité dans le secteur. Plusieurs questionnements se posent, notamment la maîtrise de la hausse des prix, la question de la qualité, la transparence et la concurrence dans le secteur de l'immobilier.

La mise en place d'un mécanisme de régulation permettra un développement harmonieux du secteur. La réglementation du secteur reste moins développée et reflète le niveau de développement économique du pays. A titre d'exemple, le premier texte législatif qui régit la profession de l'agent immobilier est apparu en 2009 (entré en vigueur en 2010), et avant

¹ RAGHAI, Sofia. *«Blanchiment des capitaux: diagnostic et perspectives pour le cas marocain»*. (ISCAE) Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises (mars 2007), pp.19.

cela, comme le souligne Mr.Aouidet : «on n'avait rien qui permet à ces agents de défendre leurs acquis, ni de délimiter les responsabilités de tout un chacun en l'occurrence le client, l'agent immobilier et les pouvoirs publics»³².

II.6.Le marché de location

Face aux dysfonctionnements qui règne le marché de logement algérien, acheter un bien immobilier pour habitation est devenu un rêve inaccessible pour la majorité des citoyens, et même pour pouvoir acquérir un logement soutenu par l'Etat, des années, voire une décennie d'attente ; la location reste l'ultime recours et solution se trouver un toit et fonder son petit nid pour cette catégorie de citoyens, ce qui rend le marché dominé par la location, dont la demande est très forte.

Prenant l'exemple de la capitale, pour les petits ménages Alger est hors de prix que ce soit pour louer ou pour acheter. Les baux n'obéissent à aucune autre règle que celle de la spéculation et de la surenchère. Une situation qui amène les professionnels de l'immobilier à qualifier le marché locatif de marché "sauvage"³³.

La location est une pratique courante dans la plupart des pays du monde dont le paiement est mensuel avec un ou deux mois de garantie, mais en Algérie, le marché de location est aussi fastidieux, car il est imposé au locataire de payer un an de location d'avance, plus les frais de l'agence immobilière et ceux du notaire³⁴.

Le problème de la spéculation que subissent les locataires en s'engageant dans des transactions immobilières ne réside pas dans les lois pour faire face à ce phénomène. Les lois existent, mais elles ne sont pas appliquées. La loi 97/13 relative à la location détermine toute relation entre le locataire et le bailleur.

³². HAMICHE, Amokrane. « Nouveau décret portant organisation des agences immobilières ». Le Courrier d'Algérie, (Février 2009).

³³ BENFODIL, Mustapha. « Louer un appart à Alger... Dans les méandres du marché locatif ». Liberté (2006).

³⁴ RAHIMI, Sabrina. « Alger : Spéculation immobilière et indécence du marché dans une ville défigurée ».

Les responsables du cabinet Lefèvre-Pelletier, n'ont pas caché leur effarement en écrivant sur le rapport : « *L'absence de réelle transparence du marché de la location, rend difficile l'évaluation des biens par l'application d'une méthode d'expertise par le revenu* »³⁵.

Avec les incitations législatives et réglementaires multiformes qui sont prises la dernière décennie par l'état algérien pour booster le secteur de l'habitat, il est clair qu'il y a une volonté de désengagement dans ce secteur qui a été caractérisé avant cette période par le monopole de l'Etat sur la maîtrise d'ouvrage, l'acte de bâtir et sur les opérations afférents à la répartition des logements. Ces nouveaux dispositifs peuvent se traduire comme suit :

- Une nouvelle gestion du marché caractérisée par une diversification des modes et des acteurs.
- Une reconfiguration des statuts des organismes gestionnaires après avoir été sous la coupe de l'Etat et une ouverture au secteur privé pour améliorer l'offre en logement.

Malgré ces réformes et changements importants que le secteur du logement a enregistrés, ces dernières années plusieurs contraintes continuent encore à handicaper son développement. Pour mieux comprendre ces contraintes, il nous semble nécessaire d'analyser des éléments du marché immobilier à savoir : Les acteurs du marché (ceux qui interviennent en position de vendeur, d'acheteur ou d'intermédiaire).

II.7. Les acteurs du marché de logement

Le marché de logement est un marché traditionnel réparti entre de nombreux acteurs. Ceux-ci se partagent le marché surtout localement. Mais récemment une nouvelle génération de professionnels a vu le jour.

Ces acteurs qui participent dans le fonctionnement du marché du logement sont organisés en deux types : les acteurs publics (étatiques) et les acteurs privés et qui représentent le secteur public et le secteur privé. Afin de mieux identifier ces deux secteurs nous commençons par la définition et la délimitation de chacun.

Le secteur public (marchand) : regroupe ce que l'on appelle les entreprises publiques, celles qui fournissent des biens et des services marchands dont la propriété est détenue par l'état³⁶.

³⁵ BLIDI, Amel. « *Le marché de l'immobilier en folie : Spéculations, escroqueries et mauvaise gestion* ». El Watan (décembre 2009). Disponible sur : <http://www.algerie360.com/algerie/le-marche-de-l%E2%80%99immobilier-en-folie/>

Le secteur privé (marchand) : regroupe toutes les entreprises qui produisent pour le marché.

En introduisant un critère relatif au mode de prise de décision, le secteur public se distingue de secteur privé par le mode politique de prise de décision. Sur le marché, la décision est prise selon un processus décentralisé - par la rencontre de l'offre et de la demande- pour le secteur public.

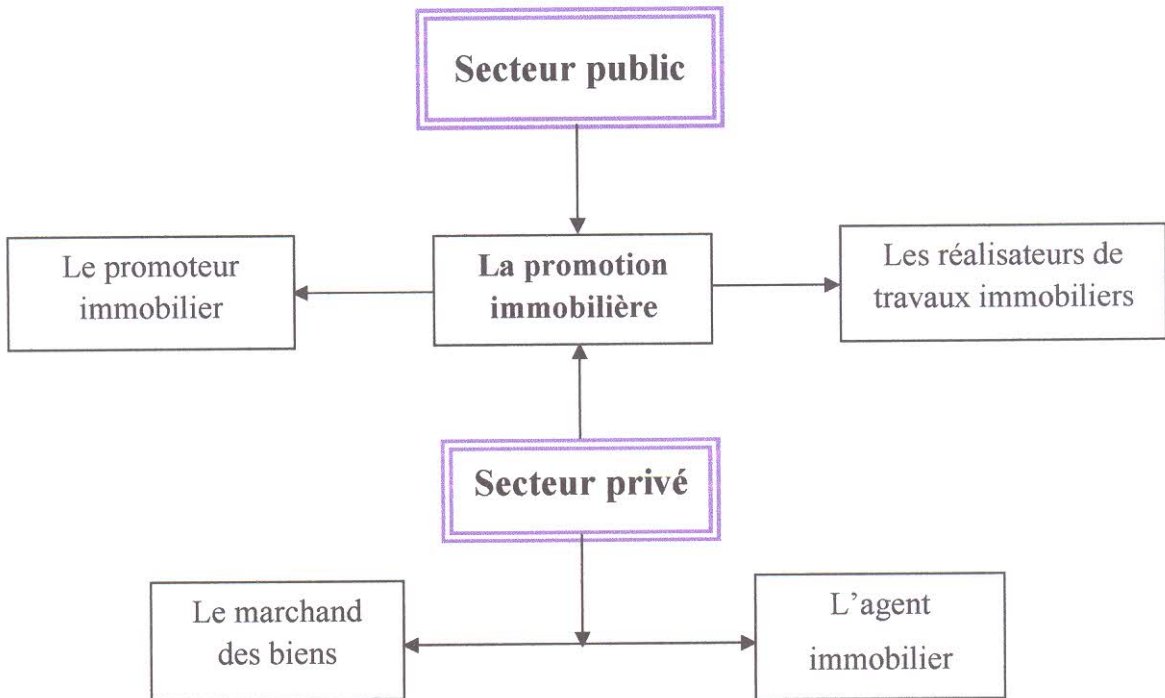


Figure 2 : le statut des acteurs du marché de logement algérien. (Conception d'auteur)

Le rôle de ces acteurs se présente et évolue différemment, le secteur public était et reste le régulateur majeur du marché de logement algérien, par contre le secteur privé qui a une apparition récente dans la réglementation a pour objectifs de donner une dynamique nouvelle au secteur de logement et de soulager un secteur public en difficulté.

Le retrait et le désengagement³⁷ du secteur public, et l'intégration des différents acteurs privés donnent ainsi naissance à une nouvelle dimension de politique urbaine afin de se mettre face à

³⁶ LAFER, Azeddine. « *Gouvernance urbaine : rôles et rapports des différents acteurs dans les pratiques urbaines locales* ». Thèse de Magister en Aménagement du Territoire, université Mentouri, Constantine, 2010, p.29.

³⁷ Un tournant observé à partir de 1990 à la suite de la promulgation de la loi 90-25 sur l'orientation foncière.

la crise du logement. Le secteur privé peut prendre en charge une part croissante dans le fonctionnement du marché de logement.

Nous essayons dans ce tableau de délimiter et définir les acteurs du marché du logement algérien.

Acteur	public	privé	Définition³⁸
Le promoteur immobilier	/	/	Le promoteur immobilier est toute personne physique ou morale qui exerce l'activité de promotion immobilière. Il est réputé commerçant, à l'exclusion des opérations qu'il réalise pour la satisfaction de ses propres besoins ou de ceux de ses adhérents.
Le marchand de biens		/	Est un professionnel ou un particulier qui achète de manière habituelle, répétitive et en son nom des biens immobiliers en vue de leur revente. Selon le Code de commerce algérien, l'activité de marchand de biens immobiliers correspond à tout achat d'immeubles en vue de leur revente.
Les réalisateurs de travaux immobiliers	/	/	Les travaux immobiliers concernent les travaux de construction réalisés sur des immeubles, constitués essentiellement de travaux publics réalisés dans un cadre économique ou social, en l'occurrence, la réalisation des logements sociaux.
L'agent immobilier		/	L'activité de l'agent immobilier consiste à réaliser des actes d'entremise entre deux ou plusieurs parties pour la réalisation d'un achat, d'une vente ou d'une location d'immeuble, de fonds de commerce ou de parts de société portant sur un immeuble ou un fonds de commerce.

Tableau 01 : Les définitions des acteurs du marché du logement (conception d'auteur)

³⁸ Ministère des finances. « *La fiscalité immobilière : un levier pour soutenir l'offre de logements* ». Bulletin d'information de la direction générale des impôts, N°47, p.02.

L'Etat, le secteur public, acteur majeur du secteur du logement, il dispose aujourd'hui une vision d'une stratégie qui vise principalement l'intensification et la diversification de l'offre en logement et son adaptation au pouvoir d'achat des différentes couches sociales.

L'accès au logement pour tous ne peut se faire sans une intervention des pouvoirs publics. Cette intervention peut prendre de multiples formes : aide à la personne, subvention aux constructeurs, action foncière, etc. Il existe une multitude d'outils et de formes possibles d'intervention de l'Etat.

Le questionnement porta sur le rôle des acteurs de chaque secteur dans le fonctionnement du marché du logement. Nous commençons d'abord par étudier le rôle de l'Etat, en tant qu'acteur public, dans la production et la gestion de la crise du logement par ses politiques urbaines. Par la suite nous nous intéressons au rôle d'agent immobilier, en tant qu'acteur du secteur privé, dans le marché du logement.

Dans ce qui suit, nous tenterons de mieux comprendre les aspects de toutes les politiques publiques d'habitat qui se sont succédées depuis l'indépendance, de mesurer leur performance et leur impact sur l'amélioration des conditions du logement algérien face à la crise du logement.

Conclusion

La crise mondiale qui a sévèrement frappé la plupart des économies des pays a mis en lumière l'immobilier comme un facteur potentiellement aggravant, ou déclencheur, dans certains pays, de déséquilibres ou de dysfonctionnements économiques majeurs. Au sein de la zone euro, aux Etats-Unis et plusieurs économies ont souffert, voire continuent de souffrir, d'une situation très déprimée de leur marché immobilier. Les données présentées dans ce chapitre ont montré la diversité des situations des marchés immobiliers des différents pays dans le monde, des pays développés ou en développement.

En Algérie, plusieurs éléments ont atténué l'impact de la crise sur le secteur du logement. Les principaux facteurs ayant favorisé cette crise sont le schéma de fonctionnement classique du marché immobilier, dominé par une forte demande en logement qui ne cesse d'augmenter et par l'absence d'une régulation du marché qui est infecté par la spéculation.

Nous proposons d'étudier le rôle de l'état algérien, autant qu'acteur public du marché de logement, dans la régulation de ce dernier et la gestion de la crise.

Dans le chapitre qui suivra, nous nous intéressons plus particulièrement à la politique de logement en Algérie. Deux phases importantes seront analysées, celle de l'après l'indépendance à la fin des années quatre-vingt et l'autre la phase qui couvre la période qui suit. La distinction entre ces deux phases est dictée plus par la nouvelle génération de réformes introduites par l'état pour augmenter l'efficacité de sa politique dans le domaine de l'habitat.

CHAPITRE II

*Le rôle de l'état en tant qu'acteur public dans la
régulation du marché de logement : la gestion de la crise*

Introduction

La question d'accès au logement est centrale partout dans le monde. Elle est au cœur des préoccupations des habitants et des gouvernements qui essaient de pallier les carences du marché. Que ce soit dans des pays dits "développés" ou "en développement", les travaux des économistes montrent que les mécanismes de marché ne peuvent satisfaire à eux seuls les besoins de logement de tous.

En Algérie, une attention particulière a été accordée à ce secteur important pour faire face aux problèmes qui ont persisté et qui persistent toujours. L'objectif est désormais de trouver des solutions et d'enlever l'étranglement pour assurer le développement social et économique du pays. Dans une telle situation, l'accès au logement pour tous ne peut se faire sans une intervention des pouvoirs publics. Cette intervention peut prendre de multiples formes.

En dépit des efforts consentis par l'état, à travers le département de l'habitat et de l'urbanisme et par le biais des différents programmes de réalisation de logement, dirigés par les différents organismes, la frénésie du logement reste toujours inapaisable.

Les efforts actuels du Gouvernement en matière de logement sont déployés dans le contexte d'une forte demande de logements. Pour comprendre cette situation déficitaire, il convient de revenir brièvement sur le développement de la situation et des politiques de logement depuis l'indépendance du pays.

Dans ce cas précis, la genèse de la question du logement ne peut être perçue que si elle est associée :

- Aux valeurs importées et appliquées par le colonialisme
- Au modèle de développement et d'industrialisation après l'indépendance.
- Aux politiques d'habitat successives appliquées en Algérie.

Nous tenterons d'évaluer les impacts de ces politiques sur le développement du secteur de l'immobilier ainsi sur le marché immobilier.

I. Regard sur 50 ans d'expériences dans les politiques publiques de l'habitat

Une analyse chronologique des politiques du logement en Algérie, depuis l'indépendance, leurs déclinaisons et leur mise en œuvre. Globalement, les politiques de l'habitat en Algérie ont connu deux phases majeures :

- Une première phase caractérisée par un monopole total de l'Etat sur toutes les opérations de promotion de l'habitat en se basant, fondamentalement, sur l'offre en dépit des réformes institutionnelles et réglementaires entreprises aux débuts des années 1990 ;
- Une deuxième phase marquée par le commencement du processus de désengagement de l'Etat dans les responsabilités relevant de la promotion quantitative de l'habitat.

I.1. L'héritage colonial et la stratégie de développement après l'indépendance

Le pays a hérité de l'époque coloniale, un important déficit en termes du logement. En effet, 10% seulement de la population algérienne vivaient dans des logements convenables au moment de la décolonisation¹. Cette dernière a poursuivi une politique de ségrégation en matière de logements. Le recensement effectué en 1954 laissait apparaître la disproportion suivante² :

- 1 000 000 d'européens pour 262 000 logements,
 - et 8 455 000 musulmans pour 209 000 logements.
- } Soit 2,4 logements pour 100 musulmans.

Ajouté à cela, l'Algérie s'est retrouvée devant une situation délicate : 42 000 logements inachevés dont 38 000 dans les villes, le départ de la majorité des entreprises de réalisation avec tout le personnel, la cessation de la production des matériaux de construction, le blocage de toutes les recourses financières, l'exode rural massif vers les grandes villes, le retour des réfugiés qui dépassent le 1 million d'habitants et la démolition de plusieurs villages pendant la guerre.

¹ Conseil des droits de l'homme, Algérie 2011 : Rapport présenté par Raquel Rolnik, Rapporteuse spéciale sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard : Mission en Algérie, p.06.

² Adra TARACHE, Décembre 2009. « Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie ». La revue de science humaine, n°32, p.68.

Face à cette situation, l'État a consenti des efforts considérables qui s'inscrivent toutefois «à l'intérieur de spécificités socio-économiques découlant de l'histoire de la décolonisation du pays, mais aussi de la dominance de la ressource pétrolière comme source principale de revenu de l'État»³.

Un programme de construction de logement devait être vite mis en place.

La première action adoptée par l'Algérie était de prendre des mesures rapides dont la première était de parachever les habitations qui ont été initiées par les français.

En 1965, il a été décidé de poursuivre les programmes HLM (Habitation à Loyer Modéré) dans les grandes wilayas du pays (Alger, Constantine, Oran, Annaba).

Année	Logement social	Logement rural	Total
1962	330	3 150	3 480
1963	2 180	4 550	6 730
1964	5 350	4 380	9 730
1965	14 460	1 770	16 230
1966	15 130	3 020	18 150

Tableau 02 : nombre de logement réalisés entre 1962 et 1966 (hors auto-construction)

Source : ministère de l'habitat et de l'urbanisme, traitement d'auteur.

La production de logement après l'indépendance a suivi un rythme très lent, entre 1962 et 1963 la réalisation était plus rurale, c'est qu'à partir de 1964 que l'état algérien commence vraiment à donner de l'importance aux logements sociaux, mais cela restait insuffisant face à la forte demande qu'a connue le pays pendant cette époque.

La priorité était à l'industrialisation du pays mené au dépend du secteur de l'habitat ; au cours de cette période, l'occupation des logements libérés par les Européens (un million d'unités) atténuait la tension autour du logement.

A partir de 1966, on définit une politique sélective et progressive en matière d'habitat. Le droit au logement est reconnu, mais les contours et les moyens de satisfaction de ce droit restent mal définis. Il faut attendre le Premier Plan Quadriennal, puis le Deuxième, pour que la politique de l'habitat prenne de plus en plus d'envergure. Malgré cela, les efforts sont restés

³ Madani Safar Zitoun, «Les politiques urbaines en Algérie : une réforme libérale inachevée», in : *L'Habitat social au Maghreb et au Sénégal*, L'Harmattan, Paris, 2009, p. 65.

minimes du fait que, d'une part, les ressources nationales disponibles sont orientées vers l'industrialisation, l'éducation et d'autres domaines. D'autre part, il faut accumuler les capacités matérielles et humaines : entreprises, matériaux de construction, bureaux d'études, etc.

Par contre l'habitat rural a été plus avantagé, du moins sur le plan formel, car il était intégré dans la ligne de direction politique. Il a connu son premier essor avec l'avènement du premier Plan Quadriennal, notamment avec le développement des villages socialistes qui avaient pour rôle la concrétisation de la Révolution Agraire⁴.

I.1.1. Le premier plan quadriennal (1970-1973)

L'objectif de ce plan était d'assurer les conditions d'un bon cadre de vie des ménages avec la réalisation de logements neufs et des différents équipements publics nécessaire.

De 1970 à 1973, le rythme de réalisation des projets publics de logement était très faible. Les conditions d'une prise en charge réelle et de qualité de la demande nationale n'étaient pas encore mises en application.

Parallèlement au lancement du plan, le gouvernement a décidé de mettre de nouveaux mécanismes de financement de la construction de logements, en mobilisant l'épargne privé des ménages, les citoyens avaient donc l'accès à un logement familial ou la possibilité d'avoir des crédits bancaires pour sa construction, grâce à leurs épargne. Aussi, l'état a veillé sur l'augmentation des capacités matérielle et technique des différentes entreprises intervenant dans le secteur à l'échelle du pays ou au niveau régional.⁵

I.1.2. Le deuxième plan quadriennal (1974-1979)

Le deuxième plan quadriennal a emporté une nouvelle dynamique dans le secteur de l'habitat. Le gouvernement a accordé une importance particulière à ce secteur pour faire face à l'explosion démographique que connaissait le pays. Le budget consacré est passé de 5% du premier plan quadriennal au 13% dans ce plan, ce qu'il a permis la programmation de 100 000 nouveaux logements en milieu urbain. L'objectif était d'arriver à une capacité de réalisation

⁴ Adra TARACHE, Décembre 2009. « Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie ». La revue de science humaine, n°32, p.69.

⁵ BOUGUERRA, Badreddine. Retard de livraison de logement en Algérie. Mémoire de Master, Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme (EPAU), Alger, avril 2013, p.10.

de 100 000 par an à partir de 1980. Pour contrôler l'exode rural, l'état a décidé de réaliser dans les campagnes 300 villages socialistes agricoles (VSA) et elle encourageait aussi l'auto construction⁶.

Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	total
Logement social	10 590	15 100	11 860	130780	9 630	9 590	9 590	9 060	14 600	17 460	121 260
Habitat rural	3 800	3 960	7 190	7 110	6 390	11 600	18 300	14 500	16 220	26 220	115 290

Tableau 03 : la réalisation du logement entre 1970 et 1979 (hors auto-construction)

Source : ministère de l'habitat et de l'urbanisme, traitement d'auteur.

La période 1970 à 1979 a été caractérisée par l'insuffisance en matière de logement par rapport aux besoins, le manque de moyens de travail, la difficulté de gérer les entreprises de réalisation, le manque de la main-d'œuvre et de l'encadrement technique qualifiés, l'absence de coordination entre le secteur de l'habitat et les autres secteurs et la non maîtrise de l'urbanisation. Selon les spécialistes, ces deux plans quadriennaux constituent une étape importante dans le développement du secteur de l'habitat en Algérie, mais la forte demande du logement n'a pas permis d'atteindre les objectifs en matière de qualité de l'habitat.

Ainsi, entre 1962 et 1981, le Gouvernement a adopté une politique socialiste de nationalisation du parc immobilier et foncier laissé vacant par l'ancienne puissance coloniale, étatisé le secteur de la construction pour devenir pratiquement le seul responsable en matière de production, distribution et gestion du patrimoine immobilier⁷. Durant cette période, l'État a construit un modèle unique de logement pour tous et distribué les logements à la population suivant des quotas obéissant à des critères administratifs⁸.

Après le décès du président H. Boumediene, le bilan va être l'occasion de tracer "les contours prévisionnels du développement économique et social des années 80". La stratégie de ces années va alors être modifiée. Sous le slogan du "changement dans la continuité", un nouveau modèle de développement va être amorcé.

Un redéploiement des investissements vers l'agriculture, l'hydraulique et les infrastructures économiques et sociales. La part des investissements industriels est réduite, et on opte plutôt

⁶ Ibid, p.12

⁷ MESSAOUDI Ahmet et Miloud TOUAHRI. « *Logements, propriété et Politiques publiques: L'expérience Algérienne*. In : *Alternatives de propriété pour l'habitat* ». Colloque international ALTER-PROP (Tours, 28-29/10/2013), p.03.

⁸ Conseil des droits de l'homme, Algérie 2011 : Rapport présenté par Raquel Rolnik, Rapporteuse spéciale sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard : Mission en Algérie, p.06.

de construction. A la fin du plan, 437 944 logements ont été livrés, soit 62,5% du volume planifié¹⁰.

Ennuyé durant la deuxième moitié des années 80, (pour baisse de recettes pétrolières et augmentation de la dette extérieure) l'État n'avait plus les moyens de sa politique de logement. L'accélération du phénomène migratoire vers les grandes villes, due à la détérioration des conditions de vie, d'emploi et de revenus de la population et dans le même temps l'incapacité de l'État à financer une politique de logement conséquente entraîneront une détérioration de la situation du logement et l'émergence de l'habitat irrégulier¹¹.

1.1.4. Le deuxième plan quinquennal (1985-1989)

La mise en place de ce 2^{ème} plan a coïncidé avec la crise mondiale qui a touché le secteur des hydrocarbures à partir de 1986. Du coup l'Algérie est entrée dans une période de stagnation économique. Les budgets alloués à des différents secteurs d'activité ont été dramatiquement réduits. De plus, les investissements des entreprises dans la construction du logement ont chuté.

A partir de 1986, l'état a lancé la restructuration économique nationale. Dans le secteur du logement, le gouvernement a décidé alors de réduire la part de l'état dans le financement de la construction de logement pour céder la place au secteur privé.

Pendant les années 80, même si le premier et le second plan quinquennaux (1980-84 et 1985-89) donnent la priorité à la satisfaction des besoins en matière de logements. Cependant la crise pétrolière, le surendettement de l'Algérie, de même que la crise sécuritaire dès 1990, n'ont pas permis à l'option dans laquelle s'est inscrite la nouvelle stratégie globale de se concrétiser. La situation du secteur de l'habitat peut être considérée en stagnation voire en récession au même titre que d'autres secteurs de l'économie nationale.

Tous ceux qui sont concernés par le bâtiment, de près ou de loin, professionnels ou profanes, remarquent les indices d'une détérioration constante : augmentation accélérée des prix, pénurie généralisée des matériaux, dégradation de la qualité, pendant que la crise du logement

¹⁰ BOUGUERRA, Badreddine. Retard de livraison de logement en Algérie. Mémoire de Master, Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme (EPAU), Alger, avril 2013, p.13.

¹¹ MESSAOUDI Ahmet et Miloud TOUAHRI. Logements, propriété et Politiques publiques: L'expérience Algérienne. In : Alternatives de propriété pour l'habitat. Colloque international ALTER-PROP (Tours, 28-29/10/2013), p.04.

s'amplifie. Tout ceci a pour première conséquence la réduction de l'offre, avec toutes les implications que cela suppose :

- aggravation de la crise du logement.
- retards et glissements importants dans l'achèvement des programmes.
- paupérisation du cadre bâti et aggravation du délabrement des constructions (bidonvilles, réaménagements illicites, ...) ¹².

I.2. Après 1990

Cette période de remise en cause du système et de réajustement économique débouchera sur une brève période de réformes structurelles visant à libéraliser le marché foncier et immobilier. La loi no 90-25 du 18 novembre 1990 portant orientation foncière établit les droits de propriété des particuliers sur leurs biens immobiliers et fonciers. En outre, elle abroge les dispositifs qui verrouillaient l'initiative privée dans le domaine urbain. Ces réformes sont adoptées alors que le pays entre dans une période de crise «décennie noire » qui entraînera à la fois un déplacement important de la population rurale vers les villes pour fuir la violence et le désengagement de l'État central en matière d'urbanisation et de logement (notamment budgétaire). Le système à peine réformé se dérégularise, entraînant une urbanisation «anarchique». Le logement de type informel prend alors de plus en plus d'ampleur dans les grandes villes du pays. ¹³

I.3. Une nouvelle stratégie nationale (en1996)

Les axes d'une nouvelle politique de l'habitat ont été abordés de manière pragmatique par le ministère de l'habitat en 1994. Ils ont fait l'objet d'un début d'application et complétés avec l'adoption en Août 1996 de la nouvelle stratégie nationale de l'habitat. Le gouvernement a lancé sa nouvelle politique pour le secteur du logement qui a créé une distinction entre le financement du logement social financé par l'état pour les citoyens à faibles revenus et le financement du logement des personnes à un fort revenu. Pour cela plusieurs modes de financement de logement ont apparus. L'application de ce nouveau mode s'est accompagnée par la restructuration de quelques institutions et la création de nouveaux organismes, on site :

¹² Adra TARACHE, Décembre 2009. « *Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie* ». La revue de science humaine, n°32, p.71.

¹³ Conseil des droits de l'homme, Algérie 2011 : Rapport présenté par Raquel Rolnik, Rapporteuse spéciale sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard : Mission en Algérie, p.07-08.

- la CNL (Caisse Nationale du Logement).
- Société de refinancement hypothécaire (assurances).
- Le fond de garantie et de caution mutuelle.

Le contenu de la nouvelle stratégie de l'habitat nous renseigne sur l'existence d'une volonté de l'Etat de transférer les tâches de financement et de production vers les organismes publics représentés et privés qui vise notamment l'amélioration de l'offre en logements afin de palier à l'insuffisance du cadre bâti. La mise en œuvre effective de cette stratégie est constatée dans le cadre des programmes publics de relance à la croissance économique des plans quinquennaux qui suivent.

Dès 1999, ayant retrouvé une stabilité politique et institutionnelle et des moyens financiers importants grâce à la montée des prix du pétrole, le Gouvernement reprend en main l'action urbaniste. L'Etat lance des programmes de promotion immobilière, privilégiant l'accès à la propriété en habitat collectif, pour la réalisation de deux millions de logements à l'horizon 2014. De nouveaux cadres législatifs, institutionnels et financiers sont mis en place. Les nouvelles politiques d'aide au logement de type *standard* initiées, ont amené plus de diversification dans ce domaine¹⁴. L'état a mis en place d'autres formules de logement tel le logement location-vente avec une possibilité d'obtenir le titre de propriétaire après une durée de location limitée.

Le plan quinquennal (1999-2004) de relance économique sera chargé exclusivement de résoudre les problèmes sociaux dont l'habitat afin de renouer avec la croissance économique. Cependant les livraisons en matière de logements restent lentes et onéreuses. Le programme spécial de logement lancé pour la période du plan quinquennal aurait permis la réalisation de 810 mille logements¹⁵.

Pendant le plan quinquennal 2005-2009 l'état algérien mobilise des ressources budgétaires énormes égales à 55 milliards de dinars. Le programme de ce plan a pour objectif de résorption de la crise de logement dans le pays, pour cela, il était décidé de réaliser un million de logement pour l'année 2009.

¹⁴ Y.C. « *Politique et crise de logement. Formules et contre-formules* ». ALGERIE NEWS, N° 1 5 2 3, (mai 2013).

¹⁵ Conseil des droits de l'homme, Algérie 2011 : « *Rapport présenté par Raquel Rolnik, Rapporteuse spéciale sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard* ». Mission en Algérie, p.08.

Le plan d'action du gouvernement pour la période 2009 et 2014 vise à concrétiser l'engagement du président de la république d'un programme quinquennal 2010-2014, le programme de logements arrêté s'élève à 2 million de logements, dont 1,2 million logements seront livrés durant la période quinquennale susmentionnée.

Ce programme de logements se compose de :

- 800 mille logements publics locatifs ;
- 500 mille logements promotionnels aidés par l'Etat ;
- 700 mille logements ruraux aidés par l'Etat.

Une enveloppe financière de plus de 3 700 milliards de dinars, soit l'équivalent de 50 milliards de dollars, est allouée au secteur de l'habitat pour la construction de deux (2) millions de logements et la réhabilitation du tissu urbain sur la période 2010-2014.

L'envergure exceptionnelle de ce programme traduit clairement la volonté de l'Etat de poursuivre l'effort de production de logements. Sa réalisation sera soutenue par de nouvelles mesures d'incitation à l'accès au logement et à la promotion immobilière¹⁶.

Globalement, les politiques de l'habitat en Algérie ont connu deux phases majeures à savoir :

- Une première phase caractérisée par un monopole total de l'Etat sur toutes les opérations de promotion de l'habitat en se basant, fondamentalement, sur l'offre en dépit des réformes institutionnelles et réglementaires entreprises aux débuts des années 1990 ;
- Une deuxième phase marquée par le commencement du processus de désengagement de l'Etat dans les responsabilités relevant de la promotion quantitative de l'habitat ; L'encouragement de la diversification de l'offre de logements; contrairement à la première phase où le logement social est la seule formule proposée à toutes les classes sociales. Toutefois, on note l'absence de mesures d'accompagnement à cette dernière, notamment dans le développement du cadre institutionnel de décision et de gestion pour la politique nationale du logement et son exécution au niveau local¹⁷.

¹⁶ Ministère de l'habitat et de l'urbanisme, La Revue de l'Habitat, n° 6, janvier 2011, p. 7 à 8.

¹⁷ BAKLI, Mustapha. Contribution à l'analyse de la problématique de l'habitat en Algérie. Colloque International : cinquante ans d'expériences de développement Etat -Economie-Société. (Alger, 08-09/12/2012), p.04.

L'évolution de la politique de l'habitat algérienne a permis de mettre en place plusieurs programmes de logement qu'étaient de plus en plus importants, mais cela n'est pas suffisant face à la demande massive de la population.

Afin de maîtriser cette crise de logement, Une profonde refonte du processus de production est nécessaire pour dynamiser les entreprises, révolutionner les techniques de production et enfin réduire les coûts et les délais de réalisation. Pour cela, le pouvoir public a créé des nouveaux modes de production et de financement du logement.

II. Les différents modes de production de logement en Algérie

II.1. Le logement public locatif LPL (le logement social)

Il est financé totalement par l'état ou les collectivités locales, il est destiné aux personnes qui sont classé parmi les catégories sociales défavorisées et dépourvues de logement dont les ressources ne permettent pas de payer un loyer libre et encore moins d'acquérir un logement en propriété, ou logeant dans des conditions précaires et/ou insalubres. Il peut également servir à répondre aux besoins suite à des situations exceptionnelles qui nécessitent une intervention urgente (catastrophe naturelle)¹⁸.

II.2. Le logement promotionnel aidé LPA (ex : logement social participatif LSP)

C'est un logement réalisé grâce à une aide de l'état dite aide à l'accession à la propriété. C'est une formule fraîchement élaborée (depuis 2010) par les pouvoirs publics en remplacement du logement social participatif (LSP). Son offre vise à prendre en charge essentiellement la demande de logement provenant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans cette aide de l'état, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.

Le LPA est un logement neuf réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications techniques et des conditions financières définies¹⁹.

¹⁸ BOUGUERRA, Badreddine. « *Retard de livraison de logement en Algérie* ». Mémoire de Master, Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme (EPAU), Alger, avril 2013, p.26.

¹⁹ Ibid, p.29.

II.3. Le logement location-vente

Il constitue un nouveau segment d'offre de logement, institué à la faveur de Décret exécutif n°01-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalités d'acquisition dans le cadre de la location-vente de logements réalisés sur fonds publics.

La location-vente est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixée dans le cadre d'un contrat écrit²⁰. Ce type de logement est destiné aux couches moyennes de la population, qui ne peuvent postuler ni au logement social, réservé aux démunis, ni au logement promotionnel (trop cher). La location-vente est consentie à toute personne ne possédant pas ou n'ayant pas possédé, en toute propriété, un bien à usage d'habitation, n'ayant pas bénéficié d'une aide financière de l'état pour la construction ou l'acquisition d'un logement. Il varie entre des F3 de 70 m² de surface habitable et des F4 de 85 m² de surface habitable²¹.

II.4. Le logement promotionnel

C'est une formule qui permet l'accès à la propriété, l'un de ses objectifs consistait à construire des logements assurant une logique de qualité de prix.

La promotion immobilière²² a pour objet le développement du patrimoine immobilier national. Elle consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation.

Les immeubles ou ensembles d'immeubles construits dans ce cadre peuvent être destinés soit à la satisfaction des besoins familiaux propres, soit à la vente ou à la location.

Ce type de logement est caractérisé par les opérations de promotion immobilière doivent favoriser l'habitat de type collectif et semi-collectif, particulièrement en milieu urbain. Les opérations de promotion immobilière sont des opérations commerciales.

Le montant de l'aide frontale accordée par la CNL, sous condition de ressources, pour l'acquisition d'un logement neuf est fixé à 700 000 DA²³.

²⁰ Ministère de l'habitat et de l'urbanisme. « *El Mouwatin, Location – vente de logements réalisés sur fonds publics* ». 15 août 2013, p.02. Disponible à l'adresse: http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a44.pdf

²¹ BOUGUERRA, Badreddine. Retard de livraison de logement en Algérie. Mémoire de Master, Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme (EPAU), Alger, avril 2013, p.33.

²² Au terme de l'article 2 du décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, « l'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propre ».

II.5. Le logement rural

L'aide de l'état au logement rural s'inscrit dans le cadre de la nouvelle politique de développement rural, ayant comme principal objectif le développement des espaces ruraux et la fixation des populations locales. Cette aide de l'état est consentie à l'effet d'encourager les ménages à réaliser en auto-construction une habitation décente dans le milieu rural.

Le financement du logement rural est destiné aux populations résidant dans les agglomérations rurales. Il vise les opérations d'auto-construction à savoir : construction d'une nouvelle habitation, extension d'une habitation existante ou le renouvellement d'une habitation dégradée ou précaire.

Le bénéfice de l'aide à la construction, à la réparation et à l'agrandissement du logement rural est conditionné par la preuve que ladite demeure est la résidence principale du demandeur.

Le montant de l'aide frontale accordée par la CNL pour la réalisation en auto-construction en milieu rural est revu à la hausse pour passer d'un montant maximum de 500 000 DA à un montant uniforme de 700 000 DA²⁴.

III. Les opérateurs et les organismes publics²⁵

III.1. Les E.P.L.F :

Entreprises de Promotion du Logement Familial ; elles sont chargées de réaliser des logements de standing amélioré ; ces logements sont destinés à satisfaire les besoins des postulants à l'accession à la propriété ; cette accession s'effectue, soit sous la forme d'un contrat de vente d'un logement terminé, soit d'un contrat de réservation d'un logement à construire conformément à un plan choisi.

III.2. Les O.P.G.I :

Offices de Promotion et de Gestion Immobilière ; à partir de 1985, les statuts de ces organismes avaient fait l'objet d'une refonte ; leurs nouveaux objectifs consistaient à doter les

²³ Ministère des finances. Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts - n° 34- Septembre 2008, p.04. Disponible sur l'adresse : <http://www.mfdgi.gov.dz/lettre%20DGI%2034.pdf>

²⁴ Ministère des finances. Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts - n° 34- Septembre 2008, p.04. Disponible sur l'adresse : <http://www.mfdgi.gov.dz/lettre%20DGI%2034.pdf>

²⁵ AMRANE, Mokhtar. « *Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production* ». Thèse de magister, option urbanisme, université Mentouri Constantine, p.330.

collectivités locales des instruments de promotion et de gestion immobilière ; ils sont devenus des établissements locaux à caractère économique; ils sont dotés de nouveaux moyens qui leur permettent d'assurer leur nouvelle mission de maître de l'ouvrage; ils conservent leur ancienne mission ; celle-ci est destinée à assurer la préservation du patrimoine immobilier existant, qui représentait en 1985, 464 630 logements

III.3. Les Collectivités Locales :

L'Etat accorde une place importante aux Collectivités Locales afin qu'elles développent et organisent la promotion immobilière, le financement de ces logements s'effectue par les budgets des collectivités locales, les fonds d'épargne déposés au niveau de la C.N.E.P et dans les banques, et par l'apport des candidats à l'accession.

III.4. L'agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (ANIREF)

L'ANIREF a été créée en avril 2007 pour booster l'investissement. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) placé sous la tutelle du ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements. Sa création se situe en droite ligne des efforts déployés par les pouvoirs publics pour faciliter l'émergence d'un marché du foncier économique, dynamique et transparent. Cette agence foncière a comme mission : la gestion, promotion, intermédiation et régulation foncière²⁶.



²⁶ Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement [en ligne] <http://www.mdipi.gov.dz/?Agence-Nationale-d-Intermediation>

Conclusion

Nous avons présenté les aspects liés aux politiques d'habitat qui se sont succédées depuis l'indépendance et qui ont joué un rôle important dans la dynamisation du marché immobilier et particulièrement la production du logement, des politiques qui visent l'amélioration des conditions d'habitat des citoyens. Nous avons mis l'accent aussi sur les nouveaux modes de production du logement qui ont été prévus par l'état afin d'essayer de faire face à la crise du logement.

La politique de l'habitat est caractérisée, dans une première phase, par le **monopole de l'Etat** sur la maîtrise d'ouvrage, l'acte de bâtir et sur les opérations afférents à la répartition des logements. Dans une deuxième phase, à partir des années quatre vingt dix, elle est marquée par une volonté de désengagement progressif de l'Etat dans le processus de financement, de gestion et de promotion immobilière afin qu'il y aura une diversification de l'offre en logements afin de couvrir la demande locale.

On peut résumer les enseignements dégagés de ce point comme suit :

- Une gestion caractérisée par **une diversification des modes et des acteurs** ;
- Une reconfiguration des statuts des organismes gestionnaires après avoir été sous la coupe de l'Etat et **une ouverture au secteur privé** pour améliorer l'offre en logement.

Par ailleurs, l'inadéquation entre l'offre et la demande nationale en matière de logement reste en effet disproportionnée et satisfait peu de citoyens. Avant de pouvoir bénéficier du droit aux programmes d'aide de l'État, les ayants droit, et ceux qui ne sont pas éligibles, doivent attendre des années sur les listes des postulants avant de décrocher un logement. Avant cela, l'accès à un logement convenable relève de la gageure à cause de la cherté des prix de l'immobilier et de la location.

A défaut d'être pris en charge par l'état, cette catégorie des citoyens se tournent vers le parc privé mis en location ou en vente, géré par les agents immobiliers ou d'autres acteurs.

La présente recherche a comme centre de gravité le rôle des agents immobiliers, acteur privé, sur le fonctionnement du marché de logement, dont nous étudions dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III

*Le rôle et la place de l'acteur privé dans du
marché du logement : l'agent immobilier.*

Introduction

On a vu dans le chapitre précédent le rôle de l'état, acteur public, dans le marché du logement qui s'est traduit principalement par les différentes politiques urbaines entamés depuis l'indépendance.

Ces politiques ont comme objectif principal la résorption du déficit cumulé en logement. Elles se sont caractérisées dans une première phase par le monopole d'état dans le marché du logement. La deuxième phase, Pendant les deux dernières décennies avec la libération de l'économie algérienne en 2000, suite à la mise en place de la nouvelle politique d'habitat en, il y'avait une volonté de désengagement progressif de l'Etat à travers une gestion caractérisée par la promulgation de nouveaux textes dans le but de régulariser le marché du logement, qui connaît des dysfonctionnements, et par une diversification des modes et des acteurs. Ces derniers se partagent le marché surtout localement. Mais récemment une nouvelle génération de professionnels a vu le jour avec l'apparition de ces nouveaux textes législatifs qui régleme le marché.

La profession d'agent immobilier fait parti des acteurs privés du marché du logement. Elle a été réglementée pour la première foi en 2009, et avant cela, depuis 1962, aucune loi ne régleme cette profession.

Cadrer l'objet d'étude suppose avant toute chose de délimiter ce que l'on souhaite étudier.

Dans ce chapitre, nous allons étudier le métier de l'agent immobilier, Dans un premier temps, nous proposons d'effectuer un détour historique pour essayer de repérer l'existence des formes anciennes de ce métier ainsi que les origines de ses activités. Nous nous intéresserons, dans un deuxième temps, à l'existence récente de ce métier en particulier dans le contexte juridique algérien. Ceci nous permet de comprendre les interactions et les enjeux qui l'articulent, définir leurs pratiques et leur rôle dans le marché du logement, en tant qu'acteur privé.

Après avoir présenté, les aspects théoriques de la problématique, nous abordons dans une deuxième partie de ce chapitre l'étude empirique.

I. L'agent immobilier : définition d'un métier et son inscription dans le champ institutionnel

I.1. Qu'est ce qu'un agent immobilier

Selon le lexique immobilier, l'agent immobilier est défini comme : « *toute personne chargée de mener à bien des transactions immobilières. L'agent sert d'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur, ou entre le locataire et le bailleur, et perçoit une commission sur le montant de la transaction* ». ¹

On définit généralement l'intermédiaire comme celui qui rapproche une offre et une demande. Son existence est souvent perçue comme consubstantielle à celle des marchés, et celui de l'immobilier ne fait pas exception.

Pour mieux cerner cette activité, il convient de connaître son historique en décrivant précisément, les différentes périodes qui l'ont façonné.

Partons de l'idée que la profession d'agent immobilier est aussi vieille que la propriété immobilière. Sachant alors que dans l'Antiquité, il existait déjà des intermédiaires rémunérés pour la vente d'immeubles et de terrains. Les Grecs les nommaient interprètes et les romains proxénètes, sans qu'il y ait là une tache quelconque dans la généalogie de la profession: le terme ne désignait à l'origine que la mise en contact de personnes étrangères.

En Egypte antique, les Scribes (haut fonctionnaire de l'ancien empire égyptien) recevaient des loyers pour le compte du pharaon ou d'autres propriétaires fonciers: ce sont les ancêtres des administrateurs de biens.

À Babylone et en Perse, il y a des traces d'opérations d'intermédiation immobilière ont été trouvées, telle qu'elles sont pratiquées de nos jours.

Le terme de courtier s'impose au moyen âge, puis celui d'agent d'affaires au 18e siècle, dont le statut est fixé en 1807 par le code du commerce européen. Les agences immobilières se sont créées dans la majorité des pays au fur et à mesure du développement de la propriété et de l'urbanisation, essentiellement à partir du 19ème siècle. ² Leur histoire reste à faire, mais ces

¹ « *Agent immobilier* » [en ligne] <http://www.lavieimmo.com/lexique-immobilier/definition-agent-immobilier-157.html> consulté le 20 Septembre 2013.

² BONNEVAL Loïc, thèse de Doctorat en sciences sociales, université Lumière Lyon2

brefs jalons invitent à commencer par s'intéresser aux cadres de l'activité d'agent immobilier dans un contexte donné.

En Algérie, les transactions immobilières existaient depuis la période coloniale. La plus ancienne agence immobilière existe depuis 1949 et se trouve ainsi encore à Alger. C'est à partir des années 1990 que l'activité des agents immobiliers a pris de l'ampleur.³

Bien que l'activité de l'agent immobilier existe depuis longtemps, son inscription dans l'espace juridique algérien est relativement récente. Un ensemble de règles devront définir le fonctionnement d'une agence immobilière, le travail de l'agent immobilier et le rôle de chacune des parties intervenant dans une transaction immobilière.

La promulgation du décret n°09-18 du 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier, a permis de conférer à l'agent immobilier un statut officiel et de définir ses missions et ses compétences.

La présentation de l'agent immobilier s'articulera autour de deux niveaux successifs d'analyse :

- Le premier niveau est celui des activités et de leur cadre institutionnel. Ce dernier ne détermine évidemment pas la totalité des pratiques, mais en trace les frontières et permet de proposer une première lecture du travail de l'agent immobilier tel qu'il s'est élaboré dans les textes.
- Le deuxième niveau est celui de l'enquête sur terrain, vu qu'il n'existe pas des informations suffisantes sur la profession, il est nécessaire de faire recours à l'étude empirique afin de mieux comprendre l'organisation et les pratiques réelles des agents immobiliers dans le marché du logement.

La législation et la réglementation sont un bon point d'entrée dans l'analyse des agents immobiliers, non seulement comme moyen de délimiter leur activité mais aussi en tant qu'acte de naissance de la profession sous sa forme actuelle, forme précisée et retouchée par la réforme.⁴

³ Entretien avec Mr. AMAR BELHADJ, Aissa, directeur de la gestion immobilière à la direction générale de l'habitat et de la construction, mené par ABDELLAOUI Ania, à Alger, le 12-05-2013.

⁴ Ibid, p.34.

I.2. Institutionnalisation du métier d'agent immobilier

Depuis longtemps l'anarchie, la spéculation et le manque de professionnalisme caractérisent l'activité des agents immobiliers en Algérie. Pour réglementer le secteur, un nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, entré en vigueur en 2010, vise à encadrer l'exercice de l'activité d'agent immobilier, réglementer et délimiter les droits et les devoirs des agents immobiliers et clients et à mieux régir les transactions immobilières. Il sert bien la fonction des agents immobiliers, d'une part, et le client, d'autre part.

Depuis 1962 jusqu'à la parution de ce décret il n'y avait pratiquement pas une réglementation propre aux agences immobilières. « *Le décret portant organisation des agences immobilières est un acquis considérable* » l'exprimait le président de la FNAI (Fédération Nationale des Agence Immobilière). Justifiait d'avantage : « *On était dans la nature, on n'avait rien qui permet à ces agents de défendre leurs acquis, ni de délimiter les responsabilités de tout un chacun en l'occurrence le client, l'agent immobilier et les pouvoirs publics. Grâce à ce texte, les choses sont désormais claires : les responsabilités sont définies, les droits des uns et les devoirs des autres sont aussi définis* ». ⁵

Désormais, selon le décret exécutif⁶, le métier d'agent immobilier est défini comme « toute personne physique ou morale, qui, en vertu d'un mandat et moyennant une rémunération, s'engage à effectuer des prestations de services à caractère commercial en matière d'intermédiation dans le domaine de l'immobilier ou dans le domaine de l'administration et de la gestion immobilières pour le compte ou au profit de propriétaires ».

La profession d'agent immobilier encadre trois activités et prestations qui sont : l'agence immobilière, de courtier immobilier et d'administrateur de biens.

L'agence immobilière a pour missions d'entreprendre auprès de clients toutes démarches en vue de la vente, de la location ou de l'échange de biens immobiliers, de promouvoir pour le compte de clients les biens immobiliers, et d'effectuer au nom et pour le compte de ses clients les opérations nécessaires à la conclusion des contrats.

⁵ HAMICHE, Amokrane. « Nouveau décret portant organisation des agences immobilières ». Le Courrier d'Algérie (Février 2009)

⁶ Le décret exécutif n°09-18, 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

Le courtier immobilier s'engage à rechercher une personne pour la mettre en rapport avec une autre en vue d'accomplir les opérations d'achat, de vente, de location ou d'échange de biens immobiliers.

L'administrateur de biens effectue les opérations suivantes :

- la location de locaux à usage d'habitation, professionnel, commercial et / ou artisanal
- le recouvrement des loyers et des charges y afférentes.
- l'entretien des locaux, de leurs parties communes ainsi que leurs dépendances.
- de faire entreprendre tous travaux, réparations et maintenance y compris les travaux rendus nécessaires pour la sécurité ou la salubrité des locaux loués.⁷

Ce nouveau décret aboutira aussi à l'exigence d'un agrément pour créer une agence, qui sera délivré par les services du ministère de l'habitat, et à l'inscription au registre du commerce.

I.2.1. L'agrément

C'est une preuve de sérieux et de professionnalisme, un outil de transparence et de confiance. C'est aussi une preuve du respect des textes régissant la profession. Les objectifs de l'agrément sont résumés comme suit :

- Garantir aux clients des transactions immobilières sans risques et sans complications.
- Fixer les limites des honoraires et des tarifs. Il détermine le travail de l'agent immobilier agréé.
- Le travail ainsi règlement permet d'écarter les non-professionnels.

I.2.2. Les conditions de postulation à l'agrément

La délivrance de l'agrément est conditionnée par un ensemble de critères auxquels le demandeur doit répondre. Le postulant à cette activité devra être âgé de plus de 25 ans et il doit posséder un diplôme supérieur dans le domaine juridique, économique, commercial, comptable ou immobilier qui permet d'assurer l'activité. Il devra également faire preuve de capacités professionnelles requises.

Cette note est également valable pour les courtiers immobiliers qui doivent posséder au moins un diplôme de technicien supérieur dans le domaine.

⁷ Le décret exécutif n°09-18, 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

Aussi, les agences immobilières doivent disposer de documents officiels pour toute transaction. Il s'agit d'un mandat où sont spécifiés le prix, le type du bien, les conditions de vente, les identités ainsi que la commission de l'agence immobilière.

Un siège adéquat est aussi exigé en guise de préalable pour l'obtention d'un agrément, avec un affichage du barème des honoraires dans l'ensemble des bureaux des agences immobilières⁸.

Le décret 09/18 du 20 janvier 2009 relatif à l'exercice de la profession des agences immobilières et qui exige un agrément pour exercer ce métier, a été complété et modifié en juillet 2011⁹. Avant cette date, les agents immobiliers justifiaient leur activité par un registre du commerce à leur inscription au CNRC (Centre National des Registres de Commerce).

En outre, le décret exécutif de 2009 exigeait un niveau universitaire (licence) et trois ans d'expérience dans le domaine. Désormais, après la modification de ce décret en 2011, les agents immobiliers doivent posséder soit une licence dans un des domaines cités auparavant, soit avoir cinq ans d'expérience ou recruter des licenciés pour se mettre en conformité avec la loi.

Les modifications qui ont été apporté à l'ancien décret (après 2 ans de sa sortie) ont été faites suite aux contestations des agents immobiliers qui avaient contesté certaines dispositions jugées discriminatoires et irréalisables.

Ainsi, plusieurs articles ont été modifiés dans le sens des exigences et demandes des professionnels de l'immobilier en Algérie. Le décret de 2009 a été élaboré par le ministère de l'habitat sans concertation avec les agences immobilières. Les modifications ont porté essentiellement sur les articles qui concernent¹⁰ :

- les conditions d'exercice de la profession
- la justification des locaux
- les demandes d'agrément
- les cas d'enquête défavorable et la commission d'agrément.

⁸ Entretien avec Mr. AMAR BELHADJ Aissa, directeur de la gestion immobilière, le 12-05-2013 à la direction générale de l'habitat et de la construction, Alger

⁹ Voir dans l'annexe « la synthèse des réglementaires régissant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier »

¹⁰ Lkria. « Du nouveau pour les agences immobilières ». Immobilier Algérie (octobre 2011). Disponible sur : <http://actualites.lkeria.com/du-nouveau-pour-les-agences-immobilières-algerie/>

D'après la FNAI (Fédération National des Agences Immobilière), la promulgation de la nouvelle loi qui régit l'activité des agents immobiliers était faite grâce à leurs demandes au niveau des pouvoirs publics : « nous avons essayé de trouver le cadre adéquat pour que ces agences travaillent de manière règlementaire : les démarches ont été entamées depuis 1998 auprès des pouvoirs publics à savoir les ministères de l'Habitat et du Commerce, notre initiative a eu un écho favorable auprès des pouvoirs publics qui ont enregistré nos doléances d'où cette décision de promulguer une loi qui aura pour tache de régir notre activité et par ricochet mettre de l'ordre »¹¹ le déclare le vice-président de la fédération.

Dans l'absence d'un cadre juridique, beaucoup d'agent immobilier (malhonnêtes) ont profité de cette situation se sont vite installés et ont crée de par leur mauvais comportement, un climat de méfiance et de rejet aussi bien de la part du citoyen que de l'administration.

Selon cette fédération, le décret portant organisation des agences immobilières est un acquis considérable ; il n'avait rien qui permet à ces agents de défendre leurs acquis, ni de délimiter les responsabilités. Grâce à ce texte, les choses sont désormais claires, les responsabilités sont définies, les droits des uns et les devoirs des autres sont aussi définis.

I.3. Qui est la FNAI?

La Fédération Nationale des Agences Immobilières « FNAI », issue de l'Union Nationale des Agences Immobilières « UNAI » crée le 11 Mai 1998 par une assemblée constituante représentée par la majorité des wilayas. Son siège se trouve au Vieux Kouba, Alger¹². La nécessité de cette Fédération se trouve dans le fait que les agences immobilières ont à ce jour activé sans aucune réglementation spécifique, ni déontologie propre, ce qui a terni leur image, et suscite une incompréhension de leur mission.

Les agences immobilières se sont trouvés contraintes de s'organiser autour d'une Union puis d'une Fédération qui elle est adhérente à l'Union des Commerçant et Artisans Algérien « UGCAA »¹³.

¹¹ HAMICHE, Amokrane. « Nouveau décret portant organisation des agences immobilières ». Le Courrier d'Algérie (Février 2009).

¹² Site officiel de la FNAI [enligne] http://fnai-dz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=46:qui-nous-somme-&catid=34:presentation&Itemid=54

présenter au niveau de la direction générale de l'habitat et de la construction, du ministère de l'habitat et d'urbanisme afin de postuler à l'agrément.

Avant l'application du décret de 2009 portant sur l'organisation du métier de l'agent immobilier, environ 6 600 agents immobiliers actifs sur le terrain ont été recensés par les services du registre du commerce. Entre 2010 et 2011, après l'application de cette loi, 1 200 agents ont contourné ce décret en créant des « bureaux d'affaires » au lieu d'une agence immobilière, 3000 agents immobiliers seulement ont réussi à régulariser leur situation, certains ont eu l'agrément d'autre sont en cours¹.

I.1. Un manque de professionnalisme sur le terrain

Procéder à l'achat ou à la vente d'un bien immobilier n'est pas chose aisée non seulement à cause des budgets importants qu'engage ce genre de transactions et aussi il faut bien se méfier des spéculations et de l'escroquerie qui caractérisent le marché immobilier.

De l'avis des certains observateurs et connaisseurs du secteur, l'anarchie a pris le pas sur l'organisation et le professionnalisme. Les procès liés à l'escroquerie immobilière, qui ont lieu régulièrement dans plusieurs régions du pays, illustrent parfaitement la situation du marché de l'immobilier.

Comme dans n'importe quel autre secteur, il existe de véritables professionnels de l'immobilier, mais l'activité ne semble pas épargnée par le phénomène de l'exercice du métier dans l'informel dont le manque d'organisation et de professionnalisme a engendré l'anarchie existante.

Au regard de cette situation, les citoyens restent vigilants dans leurs démarches de transaction immobilière, mais il existe tout de même des victimes qui ont été piégée par ces spéculateurs.

¹ AKKOUICHE, Salima. « Marché de l'immobilier : des «évaluateurs de biens» pour lutter contre la flambée des prix ». Le Soir d'Algérie (janvier 2014)

II. L'enquête empirique

Cette partie est consacrée au déroulement de l'enquête, elle s'est déroulée en plusieurs phases. Elle consiste dans un premier temps le choix et la délimitation du terrain d'étude.

Les problématiques posées dans le cadre de ce travail de recherche sont relativement nouvelles, il faut donc, dans cette partie de la recherche, s'intéresser à un périmètre d'étude où nous pouvons trouver plus de réponses à nos questions.

II.1. Le choix du périmètre d'étude

La ville d'Alger a été classée, en 2011 par le "cabinet international Mercer"²⁰, comme la cinquantième (50^{ème}) ville la plus chère au monde, elle vient juste après Dubaï (34^{ème}) et Abou Dhabi (45^{ème}). En Afrique, Alger est considérée comme étant la 5^{ème} ville la plus chère du continent.²¹ Nous avons choisi la commune d'Alger centre comme périmètre d'étude, pour son accessibilité et la facilité du repérage des différentes agences immobilières se trouvant au sein de son territoire et pour la disponibilité de l'information. La majorité d'entre elles se localisent le long des trois principaux axes : Rue Didouche Mourad, Rue Hassiba Ben Bouali et Rue Larbi ben Mehidi (ex rue d'Isly).

II.1.1. Présentation du périmètre d'étude : Alger Centre

Alger centre est une commune de la wilaya d'Alger, la capitale. Elle constitue la commune centrale d'Alger moderne. Elle compte les principales rues commerçantes et administratives avec le siège du gouvernement, l'Assemblée nationale, le Conseil de la Nation, plusieurs ministères ainsi que le siège de la wilaya d'Alger.

La commune d'Alger centre se situe au nord de la wilaya d'Alger, délimitée à l'Est par le bassin méditerranéen, à l'Ouest par les communes de Oued Koriche et el-Biar, au Nord par la commune de la Casbah et au Sud par celles de Sidi M'Hamed et Belouezdad.²²

²⁰ Mercer est le leader mondial en matière de conseil en ressources Humaines et de conseil en produits et services financiers associés.

²¹ SEMMAR, Abdou. « L'immobilier algérien parmi les plus cher au monde ». *Algérie-focus*. Disponible sur : <http://www.algerie-focus.com/blog/2013/01/immobilier-algerien-parmi-les-plus-chers-au-monde/>

²² « *Alger-Centre* ». [en ligne] <http://fr.wikipedia.org/wiki/Alger-Centre>.

ce qui représente plus de 43% du nombre total, et de 33 agences à la commune d'Alger centre ce qui représente 1,5% du total du nombre des agences immobilières de la wilaya d'Alger.

II.1.3. Les agences immobilières repérées sur le terrain d'étude

Parmi les 33 agences immobilières qui se trouvent sur notre périmètre d'étude, et d'après les données statistiques de la CNRC, nous avons repéré 18 agences sur 33.

Les panneaux et les affiches portant le nom de l'agence immobilière nous ont facilité de repérer les sièges des agents immobiliers²⁴. La carte ci-dessous montre la localisation des locaux des agences immobilières repérées dans notre périmètre d'étude.

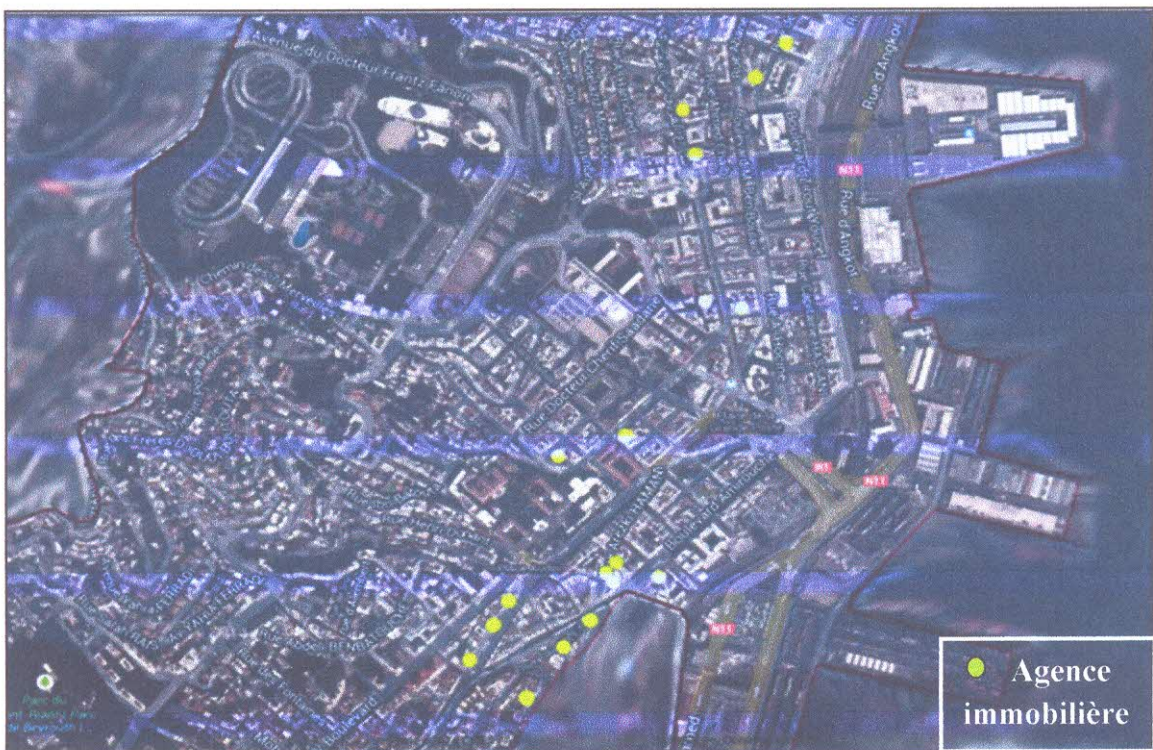


Figure 04 :-Carte de situation des agences immobilières dans le terrain d'étude -
source : Google Earth, modifié dans le présent travail, septembre 2013.

Les locaux des agences immobilières représentées sur la carte se situent, en général, le long des principales rues commerçantes : la rue de Hassiba Ben Bouali, Larbi Ben M'hidi et de Didouche Mourad.

Au début, nous avons considéré les 18 agences immobilières repérées comme notre échantillon d'étude ce qui constitue plus de 50% de la population cible.

²⁴ Voir dans l'annexe des photos de quelques agences repérées dans le périmètre d'étude (leurs panneaux).

Etant donné que deux personnes ont refusé de répondre à notre entretien sous prétexte de non disponibilité, et quatre agences que nous avons trouvé leurs sièges fermés à plusieurs reprises, le nombre d'échantillon a diminué à 12 agents immobiliers ce qui correspond à 34% du nombre total.

II.2. Le déroulement des entretiens semi-directif

Les entretiens vont nous permettre « *d'ouvrir des pistes de réflexion, d'élargir les horizons de lecture et de les préciser, de prendre conscience des dimensions et des aspects d'un problème auxquels le chercheur n'aurait sans doute pas pensé spontanément* » (Quivy et Campenhoudt)²⁵.

Cette phase de la recherche consiste dans un deuxième temps l'élaboration des entretiens. L'idée de faire des entretiens était présente dès le début, avec l'objectif de mieux connaître les agents immobiliers sur lesquelles on disposait de peu d'information.

II.2.1. Lieu et durée des entretiens

Les questions qu'étaient préparées s'adressent aux agents immobiliers de notre périmètre d'étude. Les 12 entretiens se sont déroulés au cours du mois d'aout et septembre 2013. Un entretien dure en moyenne de 20 minutes. Ces entretiens ont eu lieu au niveau du siège de l'agence immobilière, lieu du travail.

II.2.2. Présentation et adaptation du guidé d'entretien

Au premier contact avec l'agent, nous nous présentions comme étudiante en master de l'école d'architecture d'Alger, réalisant un mémoire de recherche sur les agents immobiliers dont l'objectif était de voir « quelle est leur rôle et leur place sur le marché du logement », en abordant notamment la question de l'anonymat avant qu'elle ne soit soulevée par l'agent lui-même.

Le fait d'être étudiant rend la demande plus compréhensible et les signes d'hésitation qu'était remarquable sur leur visage au premier contact disparaissent, car cela peut leur donner l'impression que la teneur exacte de la demande n'est pas importante et qu'il s'agit simplement d'aider une étudiante.

²⁵ Entretien semi-directif, [en ligne] http://fr.wikipedia.org/wiki/Entretien_semi-directif

Les questions du guides d'entretien ont été rédigées en français et pour le mener à bien et rendre les questions plus accessible, il y'a des cas ou nous étions obligés de les poser en arabe. La demande de faire l'entretien avec les agents était faite sur place, lors de notre première rencontre.

II.2.3. Analyse et discussion des résultats des entretiens

Chacun des entretiens a été retranscrit dans son intégralité sur un fichier Word. Afin de mieux synthétiser les résultats obtenus, nous avons réalisé un bilan récapitulatif de toutes les idées dégagées en utilisant les verbatim des entretiens. Puis, nous avons effectué une analyse thématique, selon les thèmes abordés dans le guide d'entretien afin d'obtenir des réponses à notre problématique de recherche.

1^{er} Thème : L'expérience et la gestion de l'agence

Le but d'élaborer des questions sur l'expérience de l'agent immobilier, et de se renseigne sur l'ancienneté ou la nouveauté de l'exercice de ce métier en Algérie. Elle a été entamée au début de l'entretien car elle constitue une des idées de départ de notre réflexion sur cette thématique de recherche.

Afin de présenter les caractéristiques des interviewés, nous avons réalisé un tableau récapitulatif pour synthétiser les résultats.

N° d'agents	Sexe (H/F)	Expérience dans le domaine	Zone de travail	Durée d'entretien	Date d'entretien
01	H	20 ans	- Wilaya d'Alger	37 min	22/08/13
02	F	18 ans	- Territoire national	21 min	22/08/13
03	H	30 ans dont 15 ans courtier	- Territoire national	25 min	22/08/13
04	H	65 ans, depuis 1949	- L'algérois	18 min	22/08/13

Echange professionnel entre les agents immobiliers : huit agents sur douze ont des relations professionnelles avec leurs confrères. Cette relation de travail se traduit par un échange des biens et des clients. Tandis qu'il ya ceux qui nous ont dit : « *On a déjà travaillé avec d'autres agences mais ça n'a pas été une bonne expérience, il ne y'a plus de confiance* ».

On ne manque pas de signaler qu'il existe une concurrence déloyale entre les agences. Elle se traduit généralement par des pratiques frauduleuses et le recours aux courtiers dans des transactions immobilières.

Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ? Cette question demeure un sujet tabou pour plusieurs agents immobiliers interrogés. Cinq agents sur douze n'ont pas répondu à la question sous prétexte qu'ils n'ont pas compris l'utilité de la question ou bien qu'ils ne peuvent pas conférer sur leur méthode de travail. Le reste des agents, chacun avait un point de vue donc les réponses n'étaient pas similaires :

« *Je ne vous cache pas, c'est un travail ingrat et il faut être rusé* »

« *Par l'ignorance* ».

« *Par l'éducation, le sérieux et la confiance avec la clientèle* ».

« *Par le hasard, c'est une question de chance !* »

« *Il faut être rapide et faire vite, car le propriétaire dispose son bien chez plusieurs agences* ».

« *Je travail avec un principe "pas de concurrence", je laisse les choses se faire* »

« *Par une concurrence loyale* »

2^{ème} Thème : La situation vis-à-vis la législation

La plupart des interviewés, d'après leurs déclarations, persistent à croire que les autorités publiques n'ont pas réellement la volonté d'imposer la transparence sur le marché immobilier malgré les nouvelles réformes connues dans le secteur. Ils pensent qu'il y a encore trop d'intérêts et trop d'argent pour certains clans politiques puissants. Un agent interviewé nous réclame : « *Les agences immobilières ne sont pas soutenues par l'Etat. Ce dernier exige toujours au citoyen de traiter uniquement avec des agences agréées* ». D'autres agents évoquent le cas des transactions immobilières effectuées par des courtiers informels en toute

illégalité et que les pouvoirs publics doivent se focaliser sur eux pas sur les agents immobiliers, nous réclama un agent immobilier : « *Comment voulez-vous dans ce contexte que les transactions immobilières soient contrôlées alors qu'elles sont effectuées par des courtiers informels en toute illégalité* ».

		01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Adhérent avec la FNAI	Oui	/	/	/	/				/	/	/		/
	Non					/	/	/				/	
Disposition d'agrément	Oui			/		/				/		/	
	Non												
	En cours	/	/		/		/	/	/		/		/

Tableau 07 : tableau récapitulatif représente la situation des agents immobiliers vis-à-vis la législation, et la FNAI

Source : conception d'auteur

Tous les agents immobiliers interviewés ont postulé à un agrément, quatre ont eu leur agrément en 2013, et huit en cours d'exécution.

Par rapport à leur avis sur la nouvelle réglementation qui régit le métier d'agents immobilier, neuf agents sur douze pensent que c'est une bonne chose pour le marché de logement algérien car il le régularise et élimine les courtiers. Trois interrogés ne sont pas d'accord avec cette nouvelle réglementation ; comme nous le réclama un d'entre eux : « *pourquoi faire un agrément, à mon avis le registre de commerce est suffisant pour pratiquer le métier* ». Un autre n'est pas satisfait par le nouveau baromètre « *comment voulez-vous qu'un agent immobilier prend 1% sur une transaction immobilière de 1 million de dinar* », et il pense que cette loi n'a ramené aucun changement concernant la régulation du marché, il affirme « *il existe bel et bien des agences qui continuent à travailler dans l'informel* ».

En entamant le sujet de la FNAI, que cette dernière est sensée de défendre l'agent immobilier, huit agents sur douze sont adhérents avec cette fédération, cela nous avons pu le constater par le logo affiché dans la vitrine ou à l'intérieur du local. Parmi ces huit, sept d'entre eux ne sont pas convaincu par le travail de cette fédération et ils disent qu'elle ne fait rien pour le bien des agents immobiliers à part amasser leurs adhésions. Quatre agents ont dit qu'ils les ont obligés d'adhérer avec la FNAI.

Un seul agent immobilier sur 12 interrogés était convaincu par le travail de la FNAI et qui est aussi un membre fondateur de cette fédération, il affirme que c'est grâce à cette fédération que la nouvelle réglementation a vu le jour.

Un autre point qui concerne la nouvelle législation est celui des titulaires de registre de commerce portant activité de bureau d'affaire et qui continuent d'intervenir également dans les transactions commerciales sur les biens immobiliers malgré la mesure prise par le ministère de Commerce en 2009²⁶. Durant notre enquête sur terrain nous avons repéré un bureau d'affaire qui intervient dans les transactions immobilière²⁷, mais il a refusé de passer l'entretien avec nous, un autre cas et celui d'une agence immobilière, l'enquêté (05), qui porte l'activité d'un bureau d'affaire aussi.

3^{ème} Thème : Les biens et la clientèle

D'après les informations recueillies de notre entretien auprès des agents immobiliers, nous pouvons distinguer plusieurs tâches et moments dans la pratique professionnelle de l'agent immobilier et cette phase constitue un premier ensemble de tâches qui consiste en générale la prospection des clients, les caractéristiques de la clientèle et des biens traités.

Le secteur le plus prospecté par les douze agents interrogés est celui de la wilaya d'Alger, Alger centre plus précisément, ils justifient ça par la demande nombreuse, la bonne connaissance du secteur, la proximité de l'agence et parce que leurs journées de travail ne sont pas prises en charge alors ils évitent de payer les frais de visite en dehors de la wilaya.

La prospection des offres et des biens : cinq sur douze pigent toutes les offres quelque soit le type de biens (appartement, villas, terrain, locaux...) et quelque soit le type de l'offre (vente, achat, location), deux sur douze prospectent aussi sur tous les offres et les biens à part le foncier. Quatre sur douze se focalisent plus sur la location, tellement il est difficile de piger une vente, comme nous réclame un agent : « même si on reçoit des demandes et des offres sur la vente et l'achat, il sera difficile de conquérir une transaction tellement les propriétaires déposent chez plusieurs agences, mais ça peut y arriver une fois par an ou plus. ». Un autre agent dit : « c'est parce que la location qui est toujours demandée ».

En général, toutes les agences, qui ont été l'objet de notre enquête, travaillent selon la demande et l'offre des clients. Il peut arriver parfois de refuser une offre dont les raisons sont

²⁶ Voir le communiqué du ministère de commerce dans l'annexe.

²⁷ Voir dans l'annexe les photos des annonces du bureau d'affaire.

différentes : les conditions posées par le vendeur comme l'abus dans le prix, l'état du bien, le manque de papiers, le refus de faire une commission.

Un seul agent nous a avoué que son agence est à la fois un bureau d'affaire et une agence immobilière, en nous expliquant : « J'ai trouvé une faille dans le code du commerce qui m'a permettait d faire une double fonction : agence immobilière et aussi un bureau d'affaire, en même temps, ce qui m'a donné le privilège de faire des transactions pour tous les biens et pas seulement l'immobilier. Si vous me ramènerez un camion de n'importe quel produit pour le vendre je m'en occuperai ».

La clientèle : en particulier, lorsqu'il s'agit de décrire les clientèles, les aperçus que donnent les enquêtés sont assez général, en nous disant que c'est une clientèle qui viennent de tout le territoire national ainsi que de l'étranger. Concernant la catégorie des citoyens qui font recours aux agences immobilière, elle diffère d'une demande à une autre, comme dans la location généralement c'est des étudiants, des employés ou des nouveaux mariés. Ces derniers ne sont pas nombreux car leur durée de location est longue alors ils préfèrent louer dans des lieux où le prix est moins cher et sans contrat.

4^{ème} Thème : Les transactions

Les questions posées dans cette partie de l'entretien amènent les enquêtés à s'exprimer sur leurs façons de travailler.

La différence du prix de logement offert par l'état et celui qu'on trouve chez les agences : neuf enquêtés ont dit que c'est le propriétaire du logement qui fixe le prix et non pas les agents immobiliers. « Ce n'est pas les agents qui fixent les prix, le marché n'est pas régulé, c'est le propriétaire qui le fait, nous essayons seulement de négocier le prix avec lui » cité par un enquêté.

Parmi les trois interviewés, chacun comment a expliqué cette différence :

Agent (03) : « L'état n'a pas changé les prix du logement depuis les années 80, donc elle ne fixe plus les prix ».

Agent (04) : « Le domaine public et privé sont différents, avec l'ouverture de l'économie algérienne, le marché de logement est devenu plus libre ».

Agent (05) : « Les prix de l'état doivent être à la portée de toute les catégorie des citoyen car le logement est considéré comme un droit ».

Toutes les réponses sur la question : « comment les prix sont fixés ? » C'étaient : « par le propriétaire » un enquêté nous détaille en disant : « En Algérie, il n'existe pas un marché de l'immobilier, c'est l'anarchie on n'a pas un barème de prix, ce dernier est fixé par le propriétaire ». Selon les enquêtés, les principaux critères qui contribuent à la fixation des prix de logement sont : sa surface, sa localisation (le quartier) ainsi que son état et sa qualité.

Un agent nous a cité un exemple de différence de prix de la vente à Alger centre entre due à cause de localisation (quartier) du logement, entre rue Hassiba et rue Didouche : « vous pouvez trouver une différence de 2 000 000 DA et voire même plus pour des appartements F3 dont le prix peut y atteindre les 25 000 000 DA » nous dénonce l'enquêté.

Et quand il s'agit de la location, un autre enquêté nous a donné un exemple de prix d'un appartement de type F2 à Alger centre (bonne localisation), et en bon état qui coute 40 000 DA plus un mois de cautionnement pour l'agence immobilière.

Les réponses données par nos enquêtés sur la question du déroulement des transactions étaient presque les mêmes. Nous résumerons les procédures comme suit :

a. La prospection d'une offre (vente ou location)

Le propriétaire d'un bien s'adresse aux agences immobilières afin de déposer son offre (vente ou location), ensuite l'agent immobilier essaye de recueillir les informations sur le bien proposé : situation, type, surface, vérification de la paperasse (les actes de propriété) et le prix proposé par le propriétaire. Ce dernier, selon deux enquêtés, s'il était trop élevés ils essayent de négocier.

b. Faire une publicité sur l'offre par des annonces.

D'après les informations recueillies, les agents immobiliers constituent des annonces spécifiques aux offres prospectées afin de les publier par les différents moyens d'annonces (sites internet, journaux, etc.)

c. La sélection et la pige des clients (acheteurs ou locataires) et la programmation des visites.

Huit enquêtés sur douze ont évoqué la difficulté de trouver un client sérieux et intéressé par l'offre, et cette étape peut prendre un peu du temps en influant négativement sur la

procédure de la transaction, étant donné que le propriétaire dépose son offre chez plusieurs agences, alors une pige rapide d'un client peut leur faire gagner une transaction. Un interviewé nous déclare : « *Nous recevons des clients qui viennent seulement pour nous faire perdre notre temps, en leur faisant visiter les biens en plusieurs fois, avec une prise de charge totale des frais de la visite par l'agence, et par la suite il ne réapparaissent plus. Il s'agit des gens curieux comme les courtiers, pour but de voler l'information* ».

d. La mise en contact du propriétaire avec le client

Cette étape se fait en général au niveau du siège de l'agence immobilière afin que les deux clients se mettent d'accord sur le prix final.

Dans le cas d'une location, deux agents nous ont avoué que si les deux clients ne veulent pas procéder à un contrat, ils compléteront la transaction au niveau de l'agence immobilière (sans contrat) et le locataire paye à l'avance ses douze mois de location plus un mois de cautionnement pour l'agent immobilier.

Dans le cas d'une vente-achat, sept agents enquêtés exigent un bon de versement de 10% du prix de la propriété pour enlever les annonces publiées, et dans le cas d'annulation de la transaction, quatre agents nous ont confirmé qu'ils rendent la somme au client, deux agents rendent la moitié de la somme et un agent sur douze nous a avoué qu'il ne rend pas cette somme d'argent (el'arboune).

e. Procéder à la transaction chez le notaire.

Après l'accord entre les deux clients, ils doivent compléter le dossier nécessaire pour finaliser la transaction chez le notaire²⁸.

Dans le cas de la vente, un enregistrement à l'inspection des impôts est obligatoire ainsi que l'acte notarié doit être publié par l'acheteur au niveau de la conservation des hypothèques afin de valoir les droits sur le bien.

L'acheteur doit justifier cette somme à l'administration fiscale, et le vendeur doit payer ces taxes fiscales.

Deux enquêtés ont reconnu que dans la majorité des cas la somme déclarée chez le notaire est inférieure à la somme réelle de l'achat. Selon ces deux enquêtés cette fausse déclaration est bénéfique pour les deux clients non seulement ils payeront moins cher les frais de transmission du notaire et aussi le pourcentage des taxes des impôts sera déduit.

²⁸ Le notaire est un officier ministériel qui bénéficie d'une délégation de l'état de manière à assurer l'authenticité des actes de cession pour une meilleure sécurité juridique de chaque transaction immobilière.

Selon une récente déclaration de la FNAI, 80% des transactions immobilières sont effectuées par des intermédiaires illégitimes et seulement 20% sont faites par des professionnels²⁹.

5^{ème} Thème : Le profil de l'agent immobilier

Après la parution du décret législatif qui régleme le métier d'agent immobilier, ce dernier doit posséder un diplôme supérieur afin qu'il puisse exécer la profession d'agent immobilier.

Faut-il une formation pour la pratique de ce métier ? Selon huit agents, une formation n'est pas nécessaire, il suffit d'avoir une expérience pour pouvoir pratiquer le métier d'agent immobilier. Quatre enquêtés pensent qu'une formation est nécessaire pour ce métier, car il lui faut un minimum de savoir dans le domaine

Concernant l'avis des enquêtés sur les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder se conclue en général sur : la patience, le sérieux, la patience, l'honnêteté, tenir sa parole, l'amour du métier, être ponctuel et au moins un minimum de savoir.

²⁹ AKKOUCHE, Salima. « *Des "évaluateurs de biens" pour lutter contre la flambée des prix* ». Le soir d'Algérie, disponible sur : <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2014/01/21/article.php?sid=159386&cid=2>.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé d'analyser les agents immobiliers en tant qu'acteurs professionnels dans le marché du logement algérien.

Le travail a été porté sur l'acteur lui-même, mais également sur ses pratiques professionnelles tout en les présentant dans une première partie à partir d'un cadre juridique et institutionnelle, cette présentation était basé sur le nouveau décret législatif qui porte sur le métier d'agent immobilier

Dans une deuxième partie nous avons essayé de vérifier les définitions et les pratiques exigé par la loi sur le terrain, la commune d'Alger centre, en menant une recherche qualitative qui a consisté à réaliser et à analyser des entretiens semi-directifs effectués auprès les divers agents immobiliers repérés sur le périmètre d'étude.

Cette phase nous a permis de vérifier et éclaircir notre objet de recherche et de formuler des conclusions aidant à la vérification de notre hypothèse de recherche.

CONCLUSION GÉNÉRALE

E. P. A. U
BIBLIOTHEQUE

Conclusion générale

Un mémoire de recherche est à la fois un exercice académique et un travail de recherche qui, sans épuiser l'objet étudié, enrichit sa connaissance et lui fait prendre place dans le champ scientifique.

Aussi modeste qu'il est, ce présent travail de recherche nous a permis de mettre le point sur la question de la régulation du marché de logement algérien tout en essayant de comprendre tous les éléments qui le caractérise et en particulier l'importance et l'agent immobilier sur ce marché.

Comme nous avons vu, le marché de logement était l'objet d'étude du premier chapitre par l'analyse de ses différentes caractéristiques avec une illustration des exemples des marchés immobiliers internationaux en se focalisant dans le choix des pays sur des cas qui ont connu des mutations différentes afin d'avoir une vision plus globale sur l'état des marchés immobiliers dans le monde. Les travaux ont porté aussi sur l'analyse des différents aspects du marché de logement algérien ainsi que sur ses principaux acteurs.

Etant donnée l'importance du rôle de l'état en tant qu'acteur public dans la régulation du marché de logement, nous avons consacré le deuxième chapitre du présent travail aux différents aspects des politiques d'habitat qui se sont succédées depuis l'indépendance. A l'image des pays à économie libérale, l'Etat veut se limiter au rôle de régulateur et de contrôleur, le citoyen est appelé à contribuer à la réalisation de son logement.

Des nouveaux moyens législatifs et institutionnels ont été mis en place par les pouvoirs publics afin de dynamiser et régulariser le secteur et le marché du logement. Parmi ces dispositifs, le nouveau décret législatif qui régit la profession de l'agent immobilier. Ce dernier a été l'objet d'une étude théorique et empirique dans le dernier chapitre. A travers une enquête qualitative nous avons essayé de produire l'information nécessaire concernant les pratiques de l'agent immobilier et son impact sur le marché du logement.

Au cours de la dernière décennie, les prix du logement ont enregistré un accroissement disproportionné par rapport à l'évolution du pouvoir d'achat des citoyens. Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène, le premier facteur est l'absence de professionnalisme dans le marché du logement et particulièrement les pratiques informelles au cours des transactions immobilières. Alors la connaissance des pratiques de l'agent immobilier, qui est un

intermédiaire dans ces transactions immobilières, représente un enjeu important que nous avons essayé de présenter dans cette recherche.

Une des limites de ce présent travail est que bien qu'il ait une absence, ou la quasi absence d'études sur les agents immobiliers en Algérie, de nombreuses problématiques sont projetées sur eux.

Les résultats préliminaires de la recherche démontrent que l'agent immobilier participe et influence d'une manière indirecte sur le marché du logement. Son rôle pourra être plus important si l'état instaure des règles par rapport à l'offre et la demande ainsi que les transactions immobilières afin de régulariser le marché du logement par le biais des agents immobiliers.

Certes, la profession de l'agent immobilier est désormais réglementé, mais cela est insuffisant en raison de l'existence de nombreuses pratiques qui parasitent cette activité, et que même certains agents immobiliers ont trouvé une brèche qui leur facilite de déjouer la loi.

- Une instruction de nouvelles règles et lois pour contrôler les pratiques des agents immobiliers afin qu'ils ne procèdent pas aux transactions sans que le bien soit déclaré peut minimiser le phénomène répandu des sous-déclarations des biens immobiliers qui rend le marché de logement spéculatif.
- La mise en contribution des agences immobilières dans la lutte contre le blanchiment d'argent en leur sollicitant, par les pouvoirs publics, pour fournir des informations sur les transactions immobilières pourra contribuer à la poursuite du cheminement pris par l'argent blanchi.

Cette présente recherche reste inachevée, elle représente un nouveau thème de recherche qui est d'actualité et qui mérite beaucoup de lecture et de documentations pour comprendre le sujet et se familiariser avec la problématique.

Nous espérons que dans un cadre d'une recherche ultérieure continuer sur ce chemin de savoir et s'intéresser plus au sujet pour toucher aux aspects que nous n'avons pas pu aborder car la recherche mérite un peu plus de temps.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrage et études

Bernard VINCENT, « *le logement: crise publique, remède privés* », Romillat, 2007.

BONNEVAL, Loïc. « *Les agents immobiliers. Pour une sociologie des acteurs des marchés du logement* ». Lyon, ENS Éditions, 2011 (p.254).

Deniz Baharoglu, Nicolas Peltier, Robert Buckley. « *La performance macroéconomique et sectorielle des politiques du logement dans des pays de la région MENA: Une étude comparative* ». Avril 2005.

INGRID, Nappi-Choulet. « *Retour sur la crise immobilière américaine* ». IEIF-Réflexions immobilières, (mars 2009).

MESSAOUDI Ahmet, TOUAHRI Miloud. « *Logements, propriété et Politiques publiques: L'expérience Algérienne* ». In : Alternatives de propriété pour l'habitat. Colloque international ALTER-PROP, Tours, octobre 2013.

Ministère de l'habitat, de l'urbanisme et de la politique de la ville, Direction de la promotion immobilière. « *Actualité du marché immobilier à l'international* ». Maroc, janvier 2013

Hygin KAKAI, « *Contribution à la recherche qualitative, cadre méthodologie de rédaction de mémoire* », Université de Franche-Comté, Février 2008.

RIOUFOL, Jean et SELAUDOUX, Jean-François. « *Le marché immobilier* », 2005, Que sais-je ? P.U.F.

ROLNIK, Raquel. « *Rapport sur le logement convenable en tant qu'élément du droit à un niveau de vie suffisant ainsi que sur le droit à la non-discrimination à cet égard : Mission en Algérie* ». Conseil des droits de l'homme, Algérie 2011.

TARACHE Adra (2009) « *Les facteurs déterminants la crise de logement en Algérie* ». *Science humaines*, n°32, 2009 - Vol B, pp.67-80, Université Mentouri, Constantine, Algérie. Décembre 2009.

WARREN, Adrienne. « *Analyse économique mondiale : Tendances immobilières mondiales* ». Banque Scotia. (décembre 2013).

BAKLI, Mustapha. « *Contribution a l'analyse de la problématique de l'habitat en Algérie* ». Colloque International : cinquante ans d'expériences de développement Etat -Economie-Société. Alger 2012.

Thèses et mémoires

AMRANE, Mokhtar. « *Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production* ». Thèse de magister, option urbanisme, université Mentouri Constantine, 2009.

BOUGUERRA, Badreddine. « *Retard de livraison de logement en Algérie* ». Mémoire de Master, Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme (EPAU), Alger, avril 2013.

EFFINA, Driss. « *Marche immobilier résidentiel et investissements directs étrangers : cas du Maroc* ». Thèse pour le Doctorat en Sciences Économiques, Faculté des sciences Juridiques Économiques et Sociales Rabat, Maroc, juin 2011.

LAFER, Azeddine. « *Gouvernance urbaine : rôles et rapports des différents acteurs dans les pratiques urbaines locales* ». Thèse de Magister en Aménagement du Territoire, université Mentouri, Constantine, 2010.

RAGHAI, Sofia. « *Blanchiment des capitaux: diagnostic et perspectives pour le cas marocain* ». (ISCAE) Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises, mars 2007.

Site web

<http://fr.wikipedia.org>

<http://lkeria.com>

<http://www.ouedkniss.com>

www.mhuv.gov.dz/ (site officiel du ministère de l'habitat et d'urbanisme)

www.mincommerce.gov.dz/ (site officiel du ministère de commerce)

http://www.lpalaw.com/equipes.php/?langue=en&rub_id (site officiel du Lefèvre Pelletier & Associés)

<http://www.mdipi.gov.dz/>

<http://www.lavieimmo.com/> (site du lexique-immobilier)

<http://fnai-dz.com/> (Site officiel de la FNAI)

Articles

ABBADIE, Mona. « *Quelle politique urbaine pour la capitale ?* ». Courrier du Savoir , N°06, Juin 2005.

AÏT SAÏD, Walid. « *Alger est l'une des capitales où l'immobilier est le plus coûteux au monde* ». L'Expression. (Novembre 2011).

AKKOUCHE, Salima. « *Marché de l'immobilier : Des «évaluateurs de biens» pour lutter contre la flambée des prix* ». Le Soir. (janvier 2014).

AKKOUCHE, Salima. « *Marché de l'immobilier : des "évaluateurs de biens" pour lutter contre la flambée des prix* ». Le Soir d'Algérie (janvier 2014)

BEDOUANI KERNANE Hakima. « *Algérie: la bulle immobilière* ». Décembre 2012

BENFODIL, Mustapha. « *Louer un appart à Alger... Dans les méandres du marché locatif* ». Liberté (2006).

BLIDI, Amel. « *Le marché de l'immobilier en folie : Spéculations, escroqueries et mauvaise gestion* ». El Watan. (Décembre 2009).

Chaabane,M. « *Algérie : prix immobilier en 2011, horizons-dz.com* » 23 janvier 2011.

El Moudjahid. « *Pour moraliser le marché de l'immobilier : La FNAI proposera une nouvelle loi prochainement* ». (avril 2012)

HAMICHE, Amokrane. « *Nouveau décret portant organisation des agences immobilières* ». Le Courrier d'Algérie, (Février 2009).

MIDJEK, Fella. « *Au moins 17 millions de logements pour baisser les prix de l'immobilier* ». Horizons (octobre 2012).

RAHIMI, Sabrina. « *Alger : Spéculation immobilière et indécence du marché dans une ville défigurée* ».

SEMMAR, Abdou. « *L'immobilier algérien parmi les plus cher au monde* ». Algérie-focus.

Ministère de l'habitat et de l'urbanisme, La Revue de l'Habitat, n° 6, janvier 2011.

Y.C. « *Politique et crise de logement. Formules et contre-formules* ». ALGERIE NEWS, N ° 1523, (mai 2013).

Textes juridiques

Le décret exécutif n°09-18, 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

Ministère du Commerce. Communiqué aux bureaux d'affaires

Ministère des finances. Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts - n° 34-Septembre 2008.

ANNEXE

Guide d'entretien

- **Phase de présentation**
 - Se présenter :
 - Faire une présentation générale du sujet et de ses objectifs
 - Modalité de réalisation de l'entretien
- **Phase d'écoute active sur les différents thèmes**

Les thématiques	Les questions
<p><i>Thème 01 :</i></p> <p>L'expérience et la gestion de l'agence</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Depuis quand exercez-vous ce métier ? ▪ Par quel moyen gérez-vous vos annonces ? ▪ Votre agence couvre quelle zone ? ▪ Travaillez-vous avec d'autres agences ? ▪ Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ? ▪ Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ? ▪ Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?
<p><i>Thème 02 :</i></p> <p>La situation de l'agence immobilière vis-à-vis la législation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etes-vous adhérent avec la FNAI ? ▪ Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ? ▪ Disposez-vous d'un agrément ? ▪ Si c'est oui, depuis quand ? ▪ Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?
<p><i>Thème 03 :</i></p> <p>Information sur les biens et la clientèle</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus? ▪ Pour quelle(s) raison(s) ? ▪ Vous arrive-t-il de refuser une offre ? ▪ Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ? ▪ En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ?
<p><i>Thème 04 :</i></p> <p>Les transactions immobilières</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences? ▪ Comment les prix sont fixés ? ▪ Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ? ▪ Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?
<p><i>Thème 05 :</i></p> <p>Le profil de l'agent immobilier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ? ▪ Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Entretien n° 01

Le 22/08/2013. Sexe : homme.

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 20 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Par nos connaissances.

- Votre agence couvre quelle zone ?

La wilaya d'Alger

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Non

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

/

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Je travaille avec un principe, pas de concurrence.

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui, ils m'ont obligé à l faire.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Elle ne fait rien pour régler nos problèmes, par exemple ; pensez-vous que c'est normal de trouve trois agences immobilières dans ce même bâtiment "numéro 8", dont un d'entre eux travaille dans le noir, et nous somme les plus ancien nous exerçant ici depuis 20 ans. Ça devient de plus en plus anarchique et malgré nos réclamations aux pouvoir public et à la FNAI, rien n'a changé.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Il est en cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Heureusement que j'ai mon expérience, parce que désormais ils exigent un diplôme supérieur pour pratiquer le métier d'agent immobilier

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Beaucoup plus sur le secteur d'Alger centre. Dans la location en général. longue durée et location saisonnière.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

La bonne connaissance du secteur, et il y'a une forte demande sur la location

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Prix élevé.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général ce sont des connaissances, et ils viennent de partout.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

C'est des prix du propriétaire et pas de l'agence, le prix du propriétaire est plus cher parce que il entretien son appartement.

- Comment les prix sont fixés ?

Par l propriétaire et selon la négociation de l'agent immobilier si c'était cher.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

Selon la valeur du bien. Il n'y'a pas de quartier chic à Alger centre à cause de la pollution et du bruit et sans oublier les immeubles vétustes.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

On publie l'annonce d l'offre ensuite on cherche un client pour cette annonce, parfois ça peut duré un mois ou plus – faire visiter le bien – préparation des papiers (comme photo copie de l'acte de la part du propriétaire) (propriétaire et locataire ou acheteur) – rencontre entre les deux clients pour la négociation sur le prix.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Non, pas du tout.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Il faut tenir sa parole et être ponctuel.

Entretien n° 02

Le 22/08/2013. Sexe : femme.

► Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 18 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Internet (ouedkniss plus notre propre site web) – journaux.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Tout l territoire national.

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Avant oui, mais maintenant non car il n'y a pas de confiance.

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Par le sérieux dans le travail afin de conquérir la confiance des clients

Questions sur la situation vis-à-vis la législation

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui, et à la CNEP aussi.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Cette fédération existe seulement par le nom, elle ne fait rien même en cas de problèmes

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Il est en cours d'exécution.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Maintenant on est couvert par la loi.

► **Questions sur les biens et la clientèle**

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Sur le secteur de la wilaya d'Alger, et on fait tout type de transaction des biens immobiliers (location, vente)

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Parce que il y'a une forte demande sur la location

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Parfois.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Si on remarque que le client n'est pas sérieux, et dans le cas ou le prix est élevés, si c'était une vente on refuse l'offre et si c'était pour une location on négocie.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général ce sont des connaissances, et ils viennent de partout et même toute catégorie de citoyen. Par exemple pour la location on a beaucoup de demande de la part des étudiants, employés et des familles, généralement nouveau couple.

► **Questions sur les transactions**

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Ce n'est pas l'agence qui fixe les prix. Et pour l'état, elle n'a pas changé les prix du logement depuis les années 80, donc elle ne fixe plus les prix.

- Comment les prix sont fixés ?

Selon le propriétaire.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La situation de l'appartement (le quartier) par exemple entre Hassiba et Didouche vous pouvez trouver une différence de 2 000 000 DA et voire même plus pour des appartements F3 dont le prix peut y atteindre les 25 000 000 DA » nous dénonce l'enquête.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Faire une publicité du bien proposé par le propriétaire en publiant les photos via des annonces.

Sélectionner les clients, surtout l'acheteur parce que il y' a des gens qui viennent par curiosité. Après l'accord du l'acheteur ou locataire on organise une rencontre au niveau du siège, vérification des acte de cession – présenter le bon d versement afin d'arrêter les annonces – par la suite compléter chez le notaire.

Après avoir terminer toute ces procédure on déclare les contrat (de location) au niveau de la police, avant cette procédure ne concerne que les étrangers, et à partir de 2005, après la décennie noir, ça concerne tous les clients.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui, pourquoi pas, ça sera un savoir de plus.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Il faut être honnête et patient.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Faire une publicité du bien proposé par le propriétaire en publiant les photos via des annonces.

Sélectionner les clients, surtout l'acheteur parce que il y' a des gens qui viennent par curiosité. Après l'accord du l'acheteur ou locataire on organise une rencontre au niveau du siège, vérification des acte de cession – présenter le bon d versement afin d'arrêter les annonces – par la suite compléter chez le notaire.

Après avoir terminer toute ces procédure on déclare les contrat (de location) au niveau de la police, avant cette procédure ne concerne que les étrangers, et à partir de 2005, après la décennie noir, ça concerne tous les clients.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui, pourquoi pas, ça sera un savoir de plus.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Il faut être honnête et patient.

Entretien n° 03

Le 22/08/2013. Sexe : homme.

► Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

30 ans dont 15 ans courtier

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Les journaux, internet et à travers des connaissances.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Tout le territoire national

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Régulièrement, avec les mêmes confrères.

- Pouvez-vous nous expliquer votre relation de travail ?

Echange de bien et de clientèles pour faire vite, car le propriétaire dépose l*son offre chez plusieurs agences immobilières.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Il faut être rapide dans la prospection des clients et des biens.

► Questions sur la situation vis-à-vis la législation

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Ils ne font rien, on paye l'adhésion pour rien.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Depuis cette année 2013.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il n'a fait aucun changement à part nous ajouté des embarras comme l'agrément et l'obligation d'avoir un diplôme universitaire.

► **Questions sur les biens et la clientèle**

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Sur toute l'Algérie mais un peu plus sur la wilaya d'Alger et ses alentours. On prospecte pour tous les biens (appartement, villas, locaux, terrain) et toutes les offres (location, vente)

Pour quelle(s) raison(s) ?

Une forte demande et une offre nombreuse.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Condition posées par le propriétaire.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

De tout le territoire national ainsi que les étrangers.

► **Questions sur les transactions**

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Ce n'est pas les agents qui fixent le prix, l'agent immobilier joue le rôle d'un facteur (intermédiaire) il ne fait que transmettre l'information.

- Comment les prix sont fixés ?

Par rapport à l'offre et la demande.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

Le quartier ou se trouve le bien – l'état du bien.

Entretien n° 04

Le 22/08/2013. Sexe : homme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 1949, 65 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Internet (ouedkniss), et dans les journaux.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Généralement la région algéroise.

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Régulièrement avec les mêmes agences

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

Echanges des biens et de la clientèle.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

C'est une concurrence loyale.

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Grace à la FNAI qu'il a eu le nouveau décret législatif qui régit la profession d'agent immobilier, et je suis un membre fondateur.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

En cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il a participé à la régulation du marché de logement ainsi que l'activité d'agent immobilier.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Généralement le secteur algérois, et je prospecte tout les types d'offre et de bien.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Proximité de l'agence – une bonne connaissance du secteur – demande nombreuse.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Prix élevé – manque de papiers.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

Ce sont des anciennes connaissances et aussi des nouveaux, et ils viennent en générale de partout

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Le domaine public et privé sont différents, avec l'ouverture de l'économie algérienne, le marché de logement est devenu plus libre.

- Comment les prix sont fixés ?

C'est par rapport à combien le propriétaire demande dans une offre.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

Le quartier et la localisation du bien - sa valeur

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Il faut avoir un acte de cession ensuite finaliser les procédures chez le notaire.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui, je pense que c'est devenu une nécessité.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le sérieux, un minimum de savoir – avoir un niveau d'étude.

Entretien n° 05

Le 22/08/2013. Sexe : homme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 08ans en tant qu'agents immobilier et avant j'étais pendant 15 ans un courtier

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Par connaissances et amis seulement, je ne fais pas les publications car il y'a beaucoup d'escroc.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Tout le territoire national

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Non

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

/

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

/

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Par l'ignorance

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Non

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Elle n'est pas reconnue par l'état

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Depuis le mois d'avril 2013

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

C'est quelque chose de bien car il régularise le marché, les courtiers ont tout gâché

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Tous les types. J'ai trouvé une faille dans le code du commerce qui m'a permettait d faire une double fonction : agence immobilière et aussi un bureau d'affaire, en même temps, ce qui m'a donné le privilège de faire des transactions pour tous les biens et pas seulement l'immobilier. Si vous me ramènerez un camion de n'importe quel produit pour le vendre je m'en occuperai

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Proximité de l'agence - offre nombreuse et demande nombreuse

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

L'abus dans le prix et le manque de papiers

En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général ils viennent de partout, il y'a surtout les locataires.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Les prix de l'état doivent être à la porté de toute les catégorie des citoyen car le logement est considéré comme un droit ».

- Comment les prix sont fixés ?

Ce n'est pas les agents qui fixent les prix, le marché n'est pas régulé, c'est le propriétaire qui le fait, nous essayons seulement de négocier le prix avec lui

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La localisation du bien

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Capter l'offre – visiter le bien – voir combien le propriétaire demande comme prix – cherche un client (acheteur ou locataire) – lui présenter les offres – on travaille sans bon de versement pour éviter tout genre de problème en cas d'annulation – ensuite procéder aux signature chez le notaire

Dans la majorité des cas, une fois les clients ont chez le notaire, ils ne déclarent pas les prix réels de la transaction

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le savoir

Entretien n° 06

Le 22/08/2013. Sexe : homme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 10 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Annonce dans les journaux et à travers l'internet (oued-Kniss et hebdo-immobilier).

- Votre agence couvre quelle zone ?

Là où se trouve le bien, 80% à la wilaya d'Alger

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Avec les mêmes confrères qui sont des amis.

- Pouvez-vous nous expliquer votre relation de travail ?

Collaboration entre nous, échange de clientèle et des biens

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Par l'éducation, le sérieux et la confiance entre la clientèle.

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Non, et je n'adhère jamais.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Ils ne cherchent que leur intérêt.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

En cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Pourquoi faire un agrément pourtant on dispose d'un registre de commerce, à mon avis il est suffisant pour pratiquer le métier.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Dans le secteur d'Alger en général, et où il y'a une forte demande, et pour les bien on prospecte toutes les offres.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Une forte demande.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Parfois.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Un prix trop élevé et le mauvais état du bien.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

Toutes les catégories des citoyens, et même les étrangers qui cherchent des offres de location.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Les prix sont fixés le propriétaire et non pas par l'agence. Les prix de l'état sont moins chers car il y'a une close dans les actes dont le propriétaire ne peut pas revendre son appartement avant 10 ans.

- Comment les prix sont fixés ?

Il ne y'a pas un barème fixe, c'est d l'anarchie, c'est le propriétaire qui gère les prix.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La valeur et la qualité du bien ainsi que sa localisation

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Après avoir trouvé les deux clients qui conviennent, on procède pour les contrat chez les notaire, le vendeur ou le locataire doit ramener tout les papier qu'il faut le négative, l'acte de possession, etc.) on fini la transaction chez le notaire.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Non, il suffit de se documenter sur les lois.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le sérieux, la patience.

Entretien n° 07

Le 22/08/2013. Sexe : femme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 07 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

À travers des annonce par internet (oued-Kniss et hebdo-immobilier) et aussi les annonce dans les journaux comme El Watan et Liberté.

- Votre agence couvre quelle zone ?

La wilaya d'Alger

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Régulièrement avec les mêmes agents.

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

Echange d'informations.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Avec le sérieux.

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Non.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

C'est une fédération qu'existe seulement par le nom.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

En cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Je suis pour ce nouveau réglementaire afin de nettoyer notre domaine d'exercice.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Dans la wilaya d'Alger, beaucoup plus à Alger Centre, Hydra Télémeley, etc. et pour les biens on accepte tout les type (appartement- villa – terrain) soit pour la location ou pour la vente.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Il y'a une forte demande et aussi la bonne connaissance du secteur.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Parfois.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Le prix élevé et manque de papiers.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général de la part de nos connaissances, ils viennent de partout.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

L'agence ne fixe pas les prix, le propriétaire propose et nous pouvons négocier si c'était un peu exagéré

- Comment les prix sont fixés ?

C'est par rapport aux prix des autre biens, enfin il ne y'a pas un règlement fixe.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La valeur, la qualité et la localisation du bien.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Publier des annonces sur les biens qu'on dispose, et après avoir trouvé un acheteur ou locataire, nous mettons les deux clients en contact dans notre bureau afin de se mettre d'accord et compléter la transaction chez le notaire.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Non, ce n'est pas vraiment nécessaire, il suffit un peu de savoir dans le domaine.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Etre sérieux, et surtout il faut aimer le métier.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il n'est pas bien fait, d'ailleurs à mon avis, avoir un diplôme supérieur pour exercer ce métier n'est pas obligatoire.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Dans le secteur d'Alger centre. Dans la location longue durée et location saisonnière.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Proximité de l'agence - une forte demande sur la location

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Prix élevé.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général ce sont des connaissances, et ils viennent de partout.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Les prix ne sont pas fixés par l'agence. C'est parce que l'état construit avec l'argent public, et au niveau des agences il y'a des logements privé.

- Comment les prix sont fixés ?

C'est par rapport à combien le propriétaire demande dans une offre.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La situation du bien et son état.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Le propriétaire nous ramène son offre, et c'est à nous de lui chercher un acheteur ou un locataire (selon l'offre) tout en occupant des visites et des rencontres au niveau du notaire.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Non, il peut l'exercer avec un niveau Bac.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le sérieux.

Entretien n° 09

Le 29/09/2013. Sexe : homme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 2006.

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Internet et journaux.

- Votre agence couvre quelle zone ?

La wilaya d'Alger

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Régulièrement et avec des confrères différents.

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

Echange des clients et des produits.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Etre très sérieux

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Comme si elle n'existe pas.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Depuis 2013.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il est bien pour la régulation des agences immobilières.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Location et vente – appartement, terrain, locaux, etc.

Pour quelle(s) raison(s) ?

Demande nombreuse et proximité de l'agence.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Parfois.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Les conditions posées par le propriétaire.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

De partout, du l'Algérie et même de l'étranger.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Sans commentaire.

- Comment les prix sont fixés ?

Tout dépend du propriétaire.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La surface, la localisation et la valeur du bien.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Annonce – visites – négociation – notaire.

► Questions sur le profil de l'agent immobilier.



- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le sérieux et la patience.

Entretien n° 10

Le 29/09/2013. Sexe : homme

► **Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence**

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 06 ans (2007)

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Annonce dans les journaux et des sites d'internet (oued Kniss et hibdoimmobilier)

- Votre agence couvre quelle zone ?

La wilaya d'Alger et des fois les wilaya voisines.

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui.

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Avec les mêmes confrères.

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

Echange de bien et de clients.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Par le hasard, c'est une question de chance !

► **Questions sur la situation vis-à-vis la législation**

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Non.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Pourquoi perdre l'argent pour rien.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

En cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il ne me plait pas, je n suis pas d'accord avec le nouveau barème, en plus de ça on n'est pas couvert par l'état.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Dans la location, la vente rarement. Sur la wilaya d'Alger.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Proximité de l'agence - une forte demande sur la location, même si on reçoit des demandes et des offres sur la vente et l'achat, il sera difficile de conquérir une transaction tellement les propriétaires déposent chez plusieurs agences, mais ça peut y arriver une fois par an ou plus.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Parfois.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Si les clients ne donnent pas de commission et s'ils ne sont pas sérieux

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général, ils viennent de partout, et la majorité ceux sont des locataires.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Les prix ne sont pas fixés par l'agence. C'est parce que l'état construit avec l'argent public,

- Comment les prix sont fixés ?

Selon l'offre et la demande dans le marché.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La qualité et la situation du logement.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

On travaille avec des amis, par confiance. Dans la plupart des agences immobilière, aucune procédure n'est respectée, même s'ils vous déclarent le contraire. Dans mon cas, quand il s'agit des clients amis, nous serons sur que la transaction se complète alors la confiance suffit sans signer les contrats.

Des fois les clients refuse de procéder chez le notaire et faire des contrat, alors nous complétons quand même le travail seulement entre nous (propriétaire – agent immobilier – locataire).

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Non, ça vient avec l'expérience.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le sérieux, être ponctuel.

Entretien n° 11

Le 29/09/2013. Sexe : homme

► Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 11 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Annonce dans les journaux et à travers des connaissances.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Territoire national.

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Oui.

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

Avec les mêmes amis.

- Pouvez-vous nous expliquer votre relation de travail ?

Echange de biens.

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Il n'y a pas de concurrence.

► Questions sur la situation vis-à-vis la législation

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Non.

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

Je ne crois pas en eux.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

Juin 2013.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il n'est pas bien fait, il a des lacunes.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Partout où il y a l'offre. On prospecte tout les types des biens, soit pour location ou la vente.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

une forte demande ainsi qu'une l'offre.

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Information insuffisantes sur le bien.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

Des différentes catégories de citoyens, de algérien et même des étrangers, il y'a plus de demandeur de location.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

Les prix ne sont pas fixés par l'agence. Sinon en ce qui concerne comment le prix st fixé par l'état je n'ai pas d'informations.

- Comment les prix sont fixés ?

C'est par rapport au propriétaire, il ne suit aucune logique pour exiger un prix, son but est de gagner le maximum d'argent.

Vous pouvez trouver une différence de 2 000 000 DA et voire même plus pour des appartements F3 dont le prix peut y atteindre les 25 000 000 DA.

Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La situation du bien et son état.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Nous annonçons les offres proposées, et quand nous recevons des clients intéressés par l'offre, nous organisons des visites dans les logements avec ou sans le propriétaire.

Des fois Nous recevons des clients qui viennent seulement pour nous faire perdre notre temps, en leur faisant visiter les biens en plusieurs fois, avec une prise de charge totale des frais de la visite par l'agence, et par la suite il ne réapparaissent plus. Il s'agit des gens curieux comme les courtiers, pour but de voler l'information.

Après avoir prospecté un client on finalise chez le notaire avec tous les papiers qu'il faut.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Dans ce domaine c'est l'expérience qui compte le plus, et pour les débutant, je pense que ça serai bien de faire une formation.

Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Etre un homme de parole, le sérieux.

Entretien n° 12

Le 29/09/2013. Sexe : homme

► Questions sur l'expérience et la gestion de l'agence

- Depuis quand exercez-vous ce métier ?

Depuis 10 ans

- Par quel moyen gérez-vous vos annonces

Annonce dans les journaux, des sites d'internet et à travers les amis.

- Votre agence couvre quelle zone ?

Le territoire national.

- Travaillez-vous avec d'autres agences ?

Non

- Si c'est oui, à quelle fréquence travailler-vous en inter-agence ?

/

- Pouvez – vous nous expliquez votre relation de travail ?

/

- Comment affrontez-vous la concurrence dans ce domaine ?

Par le savoir-faire.

► Questions sur la situation vis-à-vis la législation

- Etes-vous adhérent avec la FNAI ?

Oui

- Que pouvez-vous nous dire sur cette fédération ?

J'aurai du de ne pas m'adhérer, elle ne fait rien pour améliorer la situation des agents immobiliers, ils cherchent leurs intérêts.

- Disposez-vous d'un agrément ?

Oui

- Si c'est oui, depuis quand ?

En cours.

- Que pensez-vous de ce nouveau dispositif réglementaire adopté par le ministère de l'habitat et d'urbanisme ces dernières années?

Il n'est pas bien fait, comment voulez-vous qu'un agent immobilier prend 1% sur une transaction immobilière de 1 million de dinar. Cette réglementation n'a rien changé, il existe bel et bien des agences qui continuent à travailler dans l'informel.

► Questions sur les biens et la clientèle

- Quels sont les secteurs et les offres que vous prospectez le plus?

Dans toute l'Algérie, beaucoup plus sur la zone d'Alger et ses alentours. Dans la location et la vente.

- Pour quelle(s) raison(s) ?

Une forte demande surtout sur la location

- Vous arrive-t-il de refuser une offre ?

Rarement.

- Quelles sont les principales raisons qui vous font refuser une offre ?

Prix élevé, et l'insuffisance de l'information sur le bien ou le client.

- En général, qui est cette clientèle ? D'où viennent majoritairement votre clientèle ? (choix multiple)

En général ce sont des connaissances, et ils viennent de partout. Des familles et des nouveaux couples qui cherche une location avec un prix raisonnable.

► Questions sur les transactions

- Comment expliquez-vous les différences des prix fixé par l'état et les prix fixé par les agences?

La question n'est pas assez claire, ce n'est pas les agents qui fixent les prix.

- Comment les prix sont fixés ?

C'est par rapport au propriétaire, il ne suit aucune logique pour exiger un prix, son but est de gagner le maximum d'argent.

- Quels sont les critères qui contribuent pour fixer les prix d'un bien ?

La situation du bien et son état.

- Pouvez-vous nous expliquer les transactions et la constitution de l'offre ? la démarche suivit par votre agence ?

Le propriétaire nous ramène son offre, on fait les annonces sur e biens disposé par le client afin de prospector un client intéressé par l'offre. On organise des visites et des rencontres entre les clients et on clôture la transaction chez le notaire.

Les agences immobilières ne sont pas soutenues par l'Etat. Ce dernier exige toujours au citoyen de traiter uniquement avec des agences agréées et avec toutes les conditions exigées par la loi on trouve beaucoup de transactions qui se déroulent dans le noir avec des agents informel.

Comment voulez-vous dans ce contexte que les transactions immobilières soient contrôlées alors qu'elles sont effectuées par des courtiers informels en toute illégalité Comment voulez-vous dans ce contexte que les transactions immobilières soient contrôlées alors qu'elles sont effectuées par des courtiers informels en toute illégalité.

► **Questions sur le profil de l'agent immobilier.**

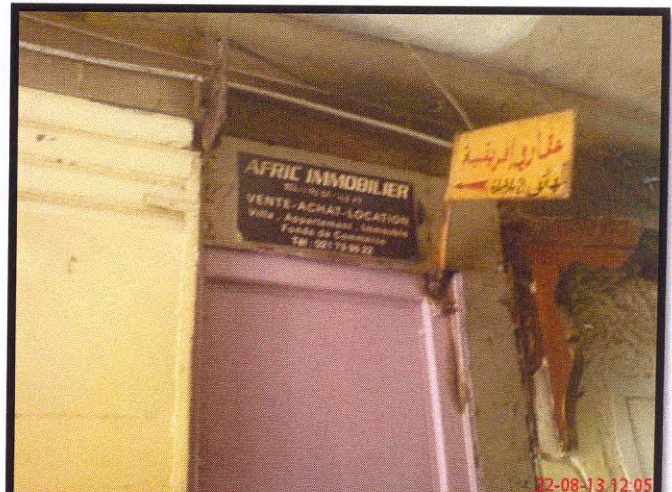
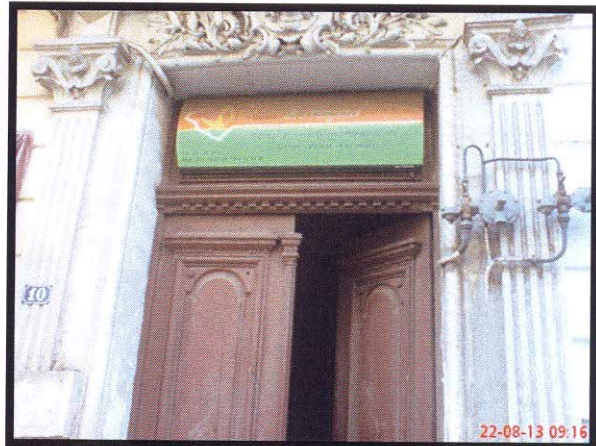
- Selon vous, faut-il une formation afin d'exercer le métier d'agent immobilier ?

Oui, pour mieux s'informer sur le domaine.

- Selon vous, quelles sont les qualités et les compétences qu'un agent immobilier doit posséder ?

Le savoir faire, le sérieux, la patience.

Des photos des locaux de quelques q*agences immobilières prises lors du l'enquête sur terrain



Photos du local d'un bureau d'affaire situé à la rue Larbin Ben Mhidi qui intervient dans les transactions immobilières malgré l'interdiction depuis 2009.



Le siège de la FNAI, au Vieux Kouba, Alger



1. Les tableaux des agences immobilières figurantes dans le registre de commerce

Les communes de la wilaya d'Alger

COMMUNE	NOMBRE		TOTAL GENERAL
	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES	
ALGER CENTRE	31	2	33
SIDI M'HAMED	37	1	38
EL MADANIA	1	3	4
MOHAMED BELOUIZDAD	11	7	18
BAB EL OUED	27	1	28
BOLOGHINE	143	0	143
CASBAH	4	13	17
OUED KORICHE	40	4	44
BIR MOURAD RAIS	24	4	28
EL BIAR	10	5	15
BOUZAREAH	57	1	58
BIRKHADEM	48	0	48
EL HARRACH	34	0	34
BARAKI	7	1	8
OUED SMAR	6	6	12
BOUROUBA	30	3	33
HUSSEIN DEY	93	6	99
KOUBA	88	3	91
BACHEDJERAH	8	1	9
DAR EL BEIDA	67	0	67
BAB EZZOUAR	22	4	26
BEN AKNOUN	11	1	12
DELY IBRAHIM	3	4	7
BAINS ROMAINS	17	2	19
RAIS HAMIDOU	14	0	14
DJASR KASENTINA	18	12	30
EL MOURADIA	50	0	50
HYDRA	54	0	54
MOHAMMADIA	42	0	42
BORDJ EL KIFFAN	7	1	8
EL MAGHARIA	79	1	80
BENI MESSOUS	3	0	3

COMMUNE	NOMBRE		TOTAL GENERAL
	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES	
LES EUCALYPTUS	0	0	0
TASSALA EL MERDJA	30	0	30
OULED CHABEL	54	3	57
BIRTOUTA	4	1	5
SIDI MOUSSA	8	1	9
ROUIBA	23	3	26
REGHAIA	38	6	44
AIN TAYA	12	2	14
BORDJ EL BAHRI	31	1	32
EL MARSA	40	11	51
HERAOUA	81	20	101
ZERALDA	81	0	81
SAOULA	20	0	20
MAALMA	6	0	6
BABA HASSEN	12	0	12
DOUERA	9	3	12
DRARIA	8	5	13
RAHMANIA	39	1	40
OULED FAYET	4	16	20
CHERAGA	94	2	96
STAOUELI	73	3	76
EL ACHOUR	18	3	21
SOUIDANIA	29	19	48
KHRAICIA	74	0	74
AIN BENIAN	14	0	14
TOTAL	1 888	186	2074

2. Les agences immobilières de tout l territoire national

WILAYA	NOMBRE DE COMMERCANTS INSCRITS		TOTAL
	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES	
ADRAR	3	0	3
CHLEF	11	5	16
LAGHOuat	13	2	15
OUM EL BOUAGHI	16	2	18
BATNA	80	6	86
BEJAIA	284	15	299
BISKRA	47	3	50
BECHAR	3	5	8
BLIDA	156	7	163
BOUIRA	27	2	29
TAMANRASSET	4	3	7
TEBESSA	17	2	19
TLEMCEN	63	16	79
TIARET	15	2	17
TIZI OUZOU	251	23	274
ALGER	1 888	186	2 074
DJELFA	6	0	6
JIJEL	48	3	51
SETIF	201	10	211
SAIDA	3	4	7
SKIKDA	34	4	38
SIDI BEL ABBES	32	1	33
ANNABA	166	9	175
GUELMA	9	1	10
CONSTANTINE	251	7	258
MEDEA	6	1	7
MOSTAGANEM	28	1	29
M'SILA	28	2	30
MASCARA	15	2	17
OUARGLA	17	4	21
ORAN	236	15	251
EL BAYADH	2	3	5
ILLIZI	0	2	2
B. BOU ARRERIDJ	34	2	36

Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme

Direction Générale de l'Habitat et de la Construction

Direction de la Gestion Immobilière

Sous Direction de la Préservation du Patrimoine Immobilier

Synthèse des textes réglementaires régissant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'Agent Immobilier

1. **Décret exécutif n° 09-18** du 20 Janvier 2009, modifié et complété, fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier ;
2. **Décret exécutif n° 09-322** du 08 Octobre 2009 Modifiant le décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier ;
3. **Décret exécutif n° 10-154** du 17 Juin 2010 Complétant le décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier ;
4. **Décret exécutif n° 11-296** du 18 Ramadhan 1432 correspondant au 18 août 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009 fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

Décret exécutif n° 09 - 18 du 23 Moharram 1430 correspondant
au 20 janvier 2009 modifié et complété, fixant la réglementation
relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier

Article 1^{er} : En application des dispositions de l'article 28 du décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993, susvisé, le présent décret a pour objet de fixer la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

CHAPITRE I / DISPOSITIONS GENERALES

Art. 2 : Est considéré comme agent immobilier toute personne physique ou morale, qui, en vertu d'un mandat et moyennant une rémunération, s'engage à effectuer des prestations de services à caractère commercial en matière d'intermédiation dans le domaine de l'immobilier ou dans le domaine de l'administration et de la gestion immobilières pour le compte ou au profit de propriétaires.

Art. 3 : Entrent dans le cadre de la profession d'agent immobilier l'ensemble des activités et prestations suivantes :

- L'entremise dans la prospection, la négociation et la conclusion de contrats d'acquisition, de location, de vente ou d'échange de biens immobiliers ou de fonds de commerce ;
- le courtage immobilier ;
- l'administration et la gestion immobilières.

Dans le cadre de l'exercice de sa profession, l'agent immobilier peut être appelé à apporter son aide et conseil pour permettre à ses clients de suivre l'exécution des contrats.

CHAPITRE II / DES CONDITIONS ET DES MODALITES D'EXERCICE DE LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER

Art. 6 : L'exercice de la profession d'agent immobilier est soumis à l'obtention préalable d'un agrément et à l'inscription au registre du commerce.

Art. 7 : L'agrément d'agent immobilier est délivré, dans les conditions ci-après, par le ministre chargé de l'habitat.

Art. 8 : Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession d'agent immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes :

1- Pour les **personnes physiques** :

- être âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
- présenter les garanties de moralité et de crédibilité et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer consécutives à une condamnation ;
- n'avoir pas fait l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire ;
- justifier de garanties financières suffisantes résultant d'un cautionnement permanent et ininterrompu spécialement affecté à la garantie de ses engagements vis-à-vis des clients.

Le montant et la forme de ce cautionnement sont fixés conjointement par les ministres des finances et de l'habitat.

- justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle ;
- Pour les activités d'agence immobilière et d'administrateur de biens immobiliers la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine juridique, commercial, économique, comptable, immobilier ou technique,
- Pour l'activité de courtier immobilier la possession d'un diplôme de technicien supérieur dans le domaine commercial, comptable, immobilier ou technique.

Art. 9 : Outre les conditions prévues à l'article 8 ci-dessus, l'agent immobilier doit disposer de locaux à usage commercial adaptés à la profession d'une superficie appropriée permettant l'exercice convenable et raisonnable de la profession et équipé de moyens de communication.

La justification de la disposition de locaux doit être présentée à la commission d'agrément après notification par celle-ci de son avis favorable.

Art. 10 : La demande d'agrément d'agent immobilier doit être déposée par le postulant auprès des services compétents du ministère chargé de l'habitat. Il lui est remis un accusé de réception.

La demande doit être accompagnée des documents suivants :

A) Pour les **personnes physiques** :

- un extrait d'acte de naissance ;
- un extrait du casier judiciaire (**bulletin n ° 03**) daté de moins de trois (03) mois ;
- les documents justifiant de la capacité et de l'expérience professionnelles ;
- les certificats de nationalité et de résidence du demandeur,

B) Pour les **personnes morales** :

- un exemplaire des statuts de la personne morale ;
- un exemplaire du bulletin officiel des annonces légales portant constitution de la société ;
- l'ampliation de la délibération au cours de laquelle ont été désignés le président et, éventuellement le directeur général ou le gérant, à moins que ceux-ci ne soient statutaires ;
- la justification que le directeur général ou le gérant statutaire satisfait aux conditions d'aptitude définies ci-dessus.
- les certificats de nationalité et de résidence du ou des détenteurs de la totalité du capital.

Art. 11 : Les demandes d'agrément d'agents immobiliers sont soumises à l'enquête administrative effectuée par les services de sécurité compétents, qui sont tenus de faire connaître à la commission d'agrément leur avis dans le délai de deux (02) mois à compter de leur saisine.

art. 12 : L'agrément est refusé si :

- le postulant ne remplit pas les conditions requises ;
- le postulant a déjà fait l'objet d'un retrait définitif d'agrément.

En cas d'enquête défavorable

art. 13 : La décision de refus doit être motivée et notifiée par le ministre chargé de l'habitat au demandeur par lettre recommandée avec accusé de réception.

art. 14 : En cas de refus de la demande d'agrément, le demandeur peut introduire un recours écrit auprès du ministre chargé de l'habitat, accompagné de nouveaux éléments d'information ou de justification, en vue d'obtenir un complément d'examen.

La demande de recours doit parvenir au ministre chargé de l'habitat dans un délai d'un (01) mois à compter de la notification du refus.

Dans ce cas, le ministre chargé de l'habitat est tenu de se prononcer dans le mois qui suit la réception de la demande de recours.

art. 15 : L'agrément d'agent immobilier est personnel et révocable.

Il est incessible et ne peut faire l'objet d'aucune forme de location.

art. 16 : L'agrément d'agent immobilier est accordé pour une durée de dix (10) ans renouvelable. Il ouvre droit à l'exercice de la profession sur l'ensemble du territoire national.

art. 17 : L'agent immobilier agréé, conformément aux prescriptions du présent décret, est inscrit sur le registre des agents immobiliers, ouvert auprès du ministre chargé de l'habitat.

art. 18 : L'inscription au registre des agents immobiliers donne lieu à la remise d'une carte professionnelle dénommée « carte de l'agent immobilier ».

Cette carte doit contenir les renseignements suivants :

- le type d'activité ;

- le nom ou la raison sociale et l'adresse de l'agent immobilier ;
- le numéro d'ordre correspondant à celui porté sur le registre y afférent.

Art. 19 : Les modèles-types de l'agrément d'agent immobilier ainsi que de la carte professionnelle sont fixés par arrêté du ministre chargé de l'habitat.

Art. 20 : Il est créé auprès du ministre chargé de l'habitat, et sous la présidence de son représentant, une commission d'agrément des agents immobiliers, ci-après désignée commission, composée comme suit :

- un représentant du ministre de l'intérieur et des collectivités locales ;
- un représentant du ministre chargé des finances ;
- un représentant du ministre chargé du commerce ;
- deux (02) représentants du ministre chargé de l'habitat, des directions chargées de la gestion et de la promotion immobilières ;
- un représentant de la chambre algérienne de commerce et d'industrie ;
- Un (01) représentant de chaque activité de la profession d'agent immobilier, choisis en raison de leur notoriété et de leur compétence, par le ministre chargé de l'habitat.

Le secrétariat technique de la commission est assuré par les services du ministère chargé de l'habitat.

La commission peut faire appel, en raison de ses compétences, à toute personne susceptible de l'éclairer dans ses travaux.

Art. 21 : Les membres de la commission cités ci-dessus sont désignés par arrêté du ministre chargé de l'habitat, sur proposition des autorités dont ils relèvent pour une période de trois (03) années.

En cas de cessation des fonctions de l'un des membres désignés, son remplacement s'effectue dans les mêmes formes.

Art. 22 : La commission a pour missions :

- d'étudier et de donner un avis sur les demandes d'agrément d'agents immobiliers ;
- d'étudier et de donner un avis sur tout dossier de retrait d'agrément d'agents immobiliers qui lui est soumis par le ministre chargé de l'habitat ;
- d'examiner toute question liée à l'activité d'agent immobilier, qui lui est soumise par le ministre chargé de l'habitat.

Art. 23 : La commission se réunit sur convocation de son président en session ordinaire au moins quatre (04) fois par an.

Elle peut se réunir autant de fois que nécessaire en session extraordinaire, à la demande de son président.

Art. 24 : Le président de la commission fixe l'ordre du jour des réunions.

Les convocations, accompagnées de l'ordre du jour, sont adressées aux membres de la commission au moins quinze (15) jours avant la date de la réunion. Ce délai peut être réduit pour les sessions extraordinaires sans être inférieur à huit (08) jours.

Art. 25 : La commission ne peut valablement délibérer que si les deux tiers (2 / 3) au moins de ses membres sont présents.

Si le quorum n'est pas atteint, une nouvelle réunion a lieu dans un délai de huit (08) jours. La commission délibère alors valablement quel que soit le nombre des membres présents.

Les décisions sont prises à la majorité simple des voix des membres présents. En cas de partage égal des voix, celle du président est prépondérante.

Art. 26 : Les avis de la commission sont donnés sous les formes suivantes :

- un avis favorable ;
- un avis défavorable motivé.

La commission d'agrément est tenue de se prononcer sur les demandes d'agrément dans le délai de quinze (15) jours après réception de l'avis des services de sécurité compétents prévus à l'article 11 ci-dessus.

La commission d'agrément doit notifier au postulant son avis d'acceptation ou de refus dans un délai de quinze (15) jours suivant sa réunion.

Art. 27 : Les délibérations de la commission sont consignées sur des procès-verbaux inscrits sur un registre spécial.

Les procès-verbaux des délibérations, signés par les membres de la commission, sont transmis dans un délai de huit (08) jours au ministre chargé de l'habitat.

Art. 28 : Dans le cadre de l'exercice de sa profession, l'agent immobilier doit :

- s'acquitter de ses obligations envers ses clients conformément aux prescriptions du présent décret et selon les usages de la profession ;
- fournir la meilleure qualité de service ;
- respecter les lois et règlements régissant l'activité ;
- inscrire, sur un registre coté et paraphé par les services compétents du ministère chargé de l'habitat,

L'ensemble des opérations qu'il exécute.

Ce registre doit être conservé pendant une période de cinq (05) ans, au moins, et présenté, ainsi que les autres documents, à tout agent de l'Etat habilité à les contrôler ;

- afficher à la vue de ses clients, de manière lisible et visible, le barème de ses honoraires et tarifs.

Art. 29 : Dans l'exercice de ses activités, tout agent immobilier doit porter en permanence la carte professionnelle mentionnée ci-dessus, et doit tenir un registre de réclamations mis à la disposition des clients, coté et paraphé par les services compétents du ministère chargé de l'habitat.

Art. 35 : Le mandat qui lie l'agent immobilier à ses clients doit être établi par écrit et définir clairement les droits et obligations des parties.

Art. 36 : En cas de décès du titulaire de l'agrément ou de renonciation du titulaire de l'agrément à l'exercice de son activité, le ministre chargé de l'habitat prononce l'annulation de l'agrément dans un délai n'excédant pas un (01) mois.

La mention d'annulation doit être portée au registre des agents immobiliers tel que prévu ci-dessus.

CHAPITRE III / DES SANCTIONS ADMINISTRATIVES

Art. 37 : Le ministre chargé de l'habitat peut procéder, selon le cas, au retrait provisoire ou définitif de l'agrément.

Le retrait provisoire de l'agrément pour une durée n'excédant pas six (06) mois, est prononcé :

- si le titulaire a failli à l'inexécution partielle et injustifiée de ses engagements convenus avec la clientèle ;
- de non-respect établi des règles et usages de la profession.

Le retrait définitif de l'agrément est prononcé :

- si le titulaire a volontairement méconnu, de façon grave et répétée, les obligations qui lui incombent ;
- si les conditions ayant prévalu à l'obtention de l'agrément ne sont plus remplies ;
- si la suspension ou la cessation d'activité ne sont pas justifiées et ne sont pas signalées dans les douze (12) mois.

Art. 38 : L'agrément est retiré d'office par le ministre chargé de l'habitat :

- en cas de condamnation pour fraude fiscale ou pour infraction à la réglementation des changes;
- lorsque le titulaire a fait l'objet d'une liquidation judiciaire.

Art. 39 : Toute fausse déclaration est punie conformément aux dispositions du code pénal.

CHAPITRE IV / DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES

Art. 40 : Les dispositions du décret exécutif n° 97-154 du 3 Moharram 1418 correspondant au 10 mai 1997 relatif à l'administration des biens immobiliers, sont abrogées.

Art. 41 : Sont exclus du champ d'application du présent décret l'agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (ANIREF), ainsi que tous les opérateurs et agents immobiliers publics.

Art. 42 : Le présent décret sera publié au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire.

Décret exécutif n° 11-296 du 18 août 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n°09-18

Art. 7 : Nonobstant les dispositions de l'article 8 du décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009, susvisé, les agents immobiliers en exercice justifiant d'au moins cinq (05) années d'exercice continues, assorties de preuves, peuvent postuler à l'obtention de l'agrément d'agent immobilier, dans le délai d'une (01) année à compter de la date de publication du présent décret au Journal officiel, sous réserve pour eux de satisfaire aux autres exigences telles que définies par le décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009, susvisé.

Les agents immobiliers en exercice ne remplissant pas la condition du nombre d'année prévue ci-dessus peuvent postuler à l'agrément sous réserve pour eux de justifier :

- qu'ils satisfont aux exigences définies par le décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009, susvisé ;
- de l'emploi, sous leur autorité et leur responsabilité, d'un salarié permanent remplissant les conditions d'aptitudes définies à l'article 8 du décret exécutif n° 09-18 du 23 Moharram 1430 correspondant au 20 janvier 2009, susvisé.

Art. 8 : Les postulants à l'agrément en exercice qui, à la date de publication du présent décret au Journal officiel ayant déposé leur dossier de régularisation auprès de la commission d'agrément, sont autorisés, sous réserve pour eux de se conformer aux us et coutumes de la profession, de continuer d'exercer leur activité et ce jusqu'à prononciation de la décision de la commission d'agrément.

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère du Commerce

Communiqué aux bureaux d'affaires

Les titulaires de registre de commerce portant l'activité de « **bureau d'affaires** » ne pouvant plus désormais intervenir dans les transactions sur les biens immobiliers. Cette mesure a été prise par le ministère du commerce suite à la parution au journal officiel du décret exécutif n°09-18 du 20 janvier 2009 modifié et complété fixant la réglementation relative à l'exercice de la profession d'agent immobilier.

Cette profession étant soumise à un agrément, exclu de fait les personnes exerçant l'activité « **bureau d'affaires** » qui n'est pas réglementée et donc non soumise à l'agrément. C'est ainsi que la commission de mise à jour de la nomenclature des activités économiques soumises à inscription au registre du commerce du Ministère du Commerce a procédé, lors de sa réunion du 20 juin 2011, à la modification du code 612-205 « bureau d'affaires », en complétant le contenu de ce code par le rajout de la mention « à l'exception des activités réglementées ».

L'adjonction de cette expression a été rendue nécessaire pour mettre un terme à certaines pratiques auxquelles s'adonnent des opérateurs qui, pour exercer l'activité d'agent immobilier (**code 611-004**) sans disposer d'agrément s'inscrivent au registre du commerce sous le code **612-205 « bureau d'affaires »** et contournent ainsi la réglementation, les dispositions prises par le décret précité vise la professionnalisation de l'activité d'agent immobilier et éviter ainsi tout amalgame avec l'activité « **bureau d'affaires** ».