

ELLES SUBISSENT LES EFFETS DE L'ATONIE DU MARCHÉ IMMOBILIER

L'activité des agences immobilières a fondu de 60% sur les 5 dernières années

■ Les agences classiques sont de plus en plus concurrencées par des acteurs qui adoptent un business model bâti autour de l'internet ■ Les intermédiaires informels ont assis leur mainmise sur les terrains en périphérie des villes ■ Un projet de loi promis par le ministère de l'habitat pour l'année prochaine devrait mieux réglementer l'intermédiation immobilière.

Voilà près de 5 ans que l'activité des agences immobilières est sur le déclin et le bout du tunnel n'est toujours pas en vue. «En comparaison aux années 2009 et 2010, l'activité des opérateurs du secteur a chuté de 60%», s'alarme Mohamed Lahlou, président de l'Association marocaine des agents immobiliers (AMAI), constituée depuis plus de 3 ans et rassemblant plus d'une cinquantaine d'opérateurs aujourd'hui. «Au vu de la si-

tuation du marché, caractérisé par une faiblesse de la demande, les agences ne traitent quasiment plus d'opérations d'acquisition et se rabattent quasi exclusivement sur la location», renchérit le professionnel. L'on ne s'étonnera pas dès lors de savoir que le mouvement de création de nouvelles agences, encore intense il y a quelques années, s'est à présent estompé. «On voit nettement moins d'opérateurs arriver sur le secteur et les agences en place stoppent leurs actions de développement voire



ferment», constate un opérateur à Casablanca.

A vrai dire, le mouvement de création n'est pas complètement freiné, et de nouveaux acteurs, qui adoptent un business model moins contraignant, continuent d'affluer. «Nous observons de plus en plus la création d'agences constituées d'une seule personne. Et ces structures ne s'établissent pas forcément dans un local mais se contentent d'une présence sur internet», informe Moncef Lahlou, directeur général de Ca-

pital Foncier. Selon les professionnels, ces nouveaux acteurs arrivent à vivre sans peine d'une ou de deux transactions par mois d'autant plus que leurs coûts de structure sont réduits. En réponse à cela, les agences historiques cherchent à leur tour à renforcer leur présence sur Internet. L'AMAI a signé dans ce sens un partenariat en début d'année avec le portail d'annonces immobilières marocain Immogeo.

L'association milite pour une réglementation de la profession

A côté de tous ces opérateurs relativement structurés, les intermédiaires informels (semsars) continuent de pulluler. On retrouve dans le lot les traditionnels concierges d'immeubles ou gardiens de voitures qui touchent de petites commissions au noir sur des transactions immobilières, mais aussi un type d'intermédiaires qui se développe de plus en plus et qui draine des flux bien plus conséquents. Selon les professionnels, ces acteurs sont essentiellement à l'œuvre dans les périphéries des villes. «*Dans ces zones, la proximité, éventuellement familiale, est sacrément essentielle pour traiter avec les propriétaires terriens. Les semsars généralement originaires de ces mêmes zones s'imposent donc comme des intermédiaires incontournables dans le cadre des transactions*», éclaire un spécialiste. Pour ainsi dire, les acquisitions de foncier pour le développement de programmes de logements sociaux, qui se sont conclues en nombre durant les dernières années, sont passées quasi exclusivement par ces *semsars*, assurent les professionnels.

Pour mettre de l'ordre dans tout cela, l'AMAI milite pour une réglementation de la profession. En effet, l'intermédiation immobilière ne dispose d'aucun statut et peut être exercée par n'importe qui, sans aucune obligation de diplôme ou d'autorisation de la part des pouvoirs publics. A cet effet, un texte de loi est actuellement en discussion entre l'association et le ministère de l'habitat, et promesse a été faite par ce dernier de faire adopter la nouvelle réglementation l'année prochaine. Le futur cadre devrait introduire plusieurs conditions d'accès à la profession dont l'obligation d'obtention d'un certificat, le dépôt d'une caution ou encore l'implantation d'une agence physique. L'idée est même d'intégrer les *semsars* au circuit formel en leur accordant le statut officiel d'apporteurs d'affaires qui serait accessible à l'issue d'une formation obligatoire.

Des opérateurs spécialisés dans la commercialisation de programmes immobiliers font leur apparition

La future loi pourrait même éventuellement réglementer les prix de l'intermédiation immobilière. Dans le contexte de marché actuel, ceux-ci sont soumis à une forte pression pour ce qui est de la vente. «*Si la norme veut*

que les agences prélèvent 2,5% sur chaque transaction autant chez l'acheteur que chez le vendeur, ce tarif est très rarement appliqué et la commission dans la majorité des cas est plutôt autour de 1%», insiste le président de l'AMAI. Les tarifs tiennent en revanche mieux le coup côté location avec un mois de loyer prélevé auprès de chacune des parties, un prix resté globalement inchangé sur les dernières années.

Mais dans cette conjoncture globalement sinistrée pour les agences immobilières, une note positive est à relever. Tous les professionnels en conviennent, le recours à un intermé-

diaire se développe de plus en plus parmi la clientèle. «*Cela devient un réflexe parmi les cadres urbains et même parmi les usagers peu habitués à l'intermédiation. Dans la plupart des cas, les clients commencent par mettre eux-mêmes leurs biens sur le marché. Et lorsqu'ils ne sont sollicités que par des curieux ou lorsque le processus s'éternise, ils finissent par faire appel à un professionnel*», étaye le directeur général de Capital Foncier.

Même les promoteurs immobiliers s'y mettent progressivement. «*Ils externalisent de plus en plus la commercialisation de leurs programmes pour en accélérer l'écoulement ou pour profiter de l'image*

de marque de certaines agences», assure le président de l'AMAI, laquelle association a signé ces derniers jours des accords avec des promoteurs de taille relativement importante pour systématiser ce genre d'opérations. Dans ce sillage, de nouveaux opérateurs spécialisés dans la commercialisation de programmes immobiliers dans leur ensemble font leur apparition. Plus que cela, une tendance globale à la spécialisation est observée à l'échelle de tout le secteur avec des agences qui ne traitent plus que les transactions portant sur les terrains, la location... ■

REDA HARMAK