



HAL
open science

L'intermédiation immobilière

El Mehdi Ouqueddi

► **To cite this version:**

El Mehdi Ouqueddi. L'intermédiation immobilière : A la recherche d'une réglementation du statut de l'agent immobilier au Maroc. 2024. hal-04407698

HAL Id: hal-04407698

<https://hal.science/hal-04407698>

Preprint submitted on 21 Jan 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'intermédiation immobilière :

A la recherche d'une réglementation du statut de l'agent immobilier au Maroc

L'intermédiation peut être définie comme un moyen facilitateur de rapprochement entre l'offre et la demande et la mise en relation de plusieurs personnes physiques ou morales ayant des intérêts plus ou moins complémentaires. L'intermédiation commerciale n'est pas un phénomène nouveau. En effet, dans l'Antiquité grecque ou à l'époque romaine l'intermédiaire a joué un rôle important dans l'entremise concernant les commandites maritimes et pouvaient à cette occasion faire des crédits. Durant l'époque médiévale, il s'agissait de courtiers et englobaient tout type d'activités commerciales. Puis ils se redéfinissaient, au 18^{ème} siècle, comme des agents d'affaires. Sur le plan institutionnel, ce n'est qu'en 1921 que fut créée la première chambre syndicale des agents immobiliers de France, en vue d'établir des règles déontologiques propres à ce statut.¹ Au fil des âges, le statut de l'intermédiaire immobilier est évolué à travers les différentes lois successives qui ont été prises en vue de doter l'intermédiation immobilière d'un cadre garantissant plus de sécurité et de transparence juridique.² D'ailleurs, en mars 1965, la loi a mis en place toute une réglementation visant à scinder le métier en agents immobiliers et administrateurs de biens, tandis qu'au Maroc, des voix se sont élevées depuis 2014 en vue de la création d'un statut d'agent immobilier et ce surtout que celui-ci oscille entre de multiples dispositions du droit des obligations et contrats et celles du Code de commerce.³

L'exercice de la profession d'intermédiaire immobilier reste imprécise quant au cadre juridique réglementant cette profession, lequel en déconnexion avec ce que le métier a connu en termes d'évolution ces dernières années. En effet, le seul fait de se contenter des dispositions du droit commun ne sauraient suffire. Par voie de conséquences, une révision urgente du cadre juridique régissant l'activité immobilière, à travers la promulgation d'une loi encadrant avec précision l'ensemble des droits et obligations des agents immobiliers et des clients, aura le mérite d'instituer les fondements d'une nouvelle ère pour l'intermédiation immobilière, rendant ainsi au métier ses lettres de noblesse. Dans ce contexte, les propriétaires d'agences immobilières ont appelé le ministère, à étudier leur statut professionnel en concertation avec l'ensemble des acteurs, et à établir des lois encadrant la profession.⁴

¹ V. J.-M. Moysé et G. Amoyel, Agent immobilier, Delmas, 17^e éd. 2016, n° 02.12 et s.

² V. N. Dissaux Jamin, LGDJ, 2007, spéc. N ° 1.

³ Initier en 2014, le projet de loi portant sur l'organisation de l'exercice d'activité d'agent immobilier n° : 36.17 reste toujours lettre morte après sa proposition au secrétariat général du gouvernement.

Aujourd'hui, il est nécessaire d'attribuer au métier un cadre protecteur pour l'ériger en une véritable profession dotée d'outils efficaces pour promouvoir un secteur immobilier en pleine évolution, a-t-elle dit Fatima Sohail, vice-présidente de l'association nationale des agents immobiliers au Maroc (AMAI), a-t-elle déclaré également que *la profession d'agent immobilier doit être légalisée aujourd'hui, après avoir été marginalisée par des personnes qui y sont entrées sans aucune base légale*. Pourquoi est-ce que si donc important de réglementer cette profession.⁵

L'immobilier est l'actif du patrimoine le plus important dans l'économie, il est même considéré communément comme la première valeur refuge pour se prémunir contre le caractère volatile du marché.⁶ Dans ce contexte, il faut s'interroger sur le rôle mais également sur les conséquences de l'intermédiation afin de garantir une meilleure compréhension du marché. L'analyse du système d'intermédiation du marché immobilier résidentiel est un domaine de recherche qui manque de vulgarisation scientifique. Ce secteur, de par l'importance qu'il revêt pour l'économie dans son ensemble et son aspect affectif pour beaucoup de particuliers, ne saurait rester à l'écart des évolutions actuellement à l'œuvre pour les autres types d'actifs.

Aujourd'hui, les intermédiaires sont par ailleurs actifs sur certains marchés : assurances, travaux, voyages et surtout dans le domaine du marché de l'immobilier. Néanmoins, le secteur de l'intermédiation immobilière ne cesse d'être affecté par des mouvements amenant à des recompositions en défaveur de ces acteurs. Par exemple, la complexité des caractéristiques techniques de certains produits. Dans un sens plus négatif, les formules de circuit-court ne défavorisent-elles pas les intermédiaires. Et dans la conjoncture actuelle, les politiques de réduction des coûts ne semble plus aussi attractif qu'elles l'étaient par auparavant. L'agent immobilier offre un service ponctuel d'entremise consistant à faire correspondre l'offre à la demande sur un marché où les exigences des vendeurs et celles des acheteurs ne se rencontrent pas facilement. En effet, contrairement à d'autres types d'actifs, dits fongibles, un bien immobilier est un bien complexe et fortement hétérogène. La transaction immobilière est souvent longue, risquée et surtout coûteuse à mettre en œuvre. Il y a ainsi un véritable coût de recherche tant pour l'acheteur pour lequel le choix est difficile à arrêter, que pour le vendeur pour lequel il est difficile de trouver un acheteur susceptible de lui offrir le meilleur prix. Dans ce contexte, l'intermédiaire a un rôle important à jouer afin de faciliter les transactions en rendant le marché immobilier plus efficient et en diminuant les délais de vente. Pour un acheteur ou un vendeur, une transaction immobilière n'est pas une transaction classique. Au cours d'une vie un individu n'achète bien souvent que deux ou trois biens et l'acquisition de la Maison est considérée « l'achat d'une vie ». Cette transaction est donc fortement impliquante émotionnellement, psychologiquement. Elle est aussi risquée financièrement puisqu'au Maroc, la part du logement dans le budget des ménages est de l'ordre approximativement de 35%.⁷

⁴ Lors d'un colloque organisé par l'Association des propriétaires d'agences immobilières à Al-Darwa sous le titre "Le sort de l'agent immobilier à la lumière du contexte de la pandémie de Corona au Maroc et de l'absence de la loi réglementant la profession ». La qualification d'intermédiaire dans les relations contractuelles, préf. Ch.

⁵ Déclaration tenue à Casablanca lors de la réunion de l'union régional des agents immobiliers.

⁶ Cela sous-entend l'adage selon lequel « res mobilis res vilis » marque le postulat d'après lequel les biens meubles ont moins de valeur que ceux immeubles.

Le conseiller dans la fixation du prix de vente, gérer la publicité et la commercialisation du bien, lui apporter une assistance juridique, l'assister dans les négociations avec les potentiels acheteurs dans le but d'aider au rapprochement des points de vue des deux parties, et évidemment conclure la vente. Du point de vue de l'acheteur la relation est différente : l'acheteur ne choisit pas un agent immobilier mais il choisit un bien.

La relation est donc totalement contrainte par le choix du bien, pour lequel un agent immobilier peut éventuellement avoir été mandaté par le vendeur. En France, un acquéreur ne fait que très rarement la démarche de mandater un agent immobilier pour l'achat d'un bien. Ce dernier peut cependant lui rendre des services identifiables comme la recherche d'un bien, un support juridique ou encore permettre à l'acheteur de l'assister dans la négociation du prix de vente alors qu'au Maroc, l'organisation de la profession immobilière varie significativement, qu'il s'agisse des conditions d'exercice, de la part de marché des professionnels, des relations avec les autres intervenants (avocats, notaires, banquiers, etc.) ou encore de l'organisation concrète des transactions. Néanmoins, lorsqu'on s'intéresse aux nouveaux acteurs qui émergent à la faveur de la révolution numérique, des tendances communes se dessinent.⁸

Dernièrement une forte tendance s'élève en vue d'inciter les pouvoirs publics de doter ce secteur vital d'un arsenal juridique permettant aux professionnels de l'immobilier d'exercer leur métier en toute sécurité. Les agents immobiliers reviennent à la charge par rapport à la réglementation de leur profession. Cette question est plus que jamais d'actualité et ce compte tenu des perspectives de relance qui se tracent pour le marché de l'immobilier. L'occasion étant de discuter de la conjoncture immobilière et de présenter les grandes lignes du projet de loi portant sur la réglementation du métier d'agent immobilier.

⁷ Selon les données de l'Agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD), la part de logement représente environ 35% du budget des familles marocaines.

⁸ Le digital annonce-t-il la disparition de l'agent immobilier : www.latribune.fr

Un texte qui tarde à voir le jour depuis des années. « Notre rencontre est un point déterminant pour sensibiliser les pouvoirs publics au projet de loi »⁹, il est temps que ce cadre réglementaire prenne forme d'autant plus que c'est l'un des éléments phares de relance du secteur immobilier », a-t-il indiqué Monsieur Mohammed Lahlou, président de l'Union régionale des agences immobilières. M. Lahlou évoque que le marché présente aujourd'hui des signes de reprise relativement timides ; des taux d'intérêt qui peuvent augmenter après avoir relevé le taux directeur à 2%. Donc, en l'absence de réforme du secteur, nous risquons la stagnation. Selon les professionnels du secteur, l'intermédiation immobilière a besoin d'une mise à niveau pour relancer du fait qu'elle est de plus en plus exposée à l'anarchie et à la prolifération des « Semsars »¹⁰. Le cadre réglementaire proposé a pour but d'encadrer cette activité et la doter davantage de crédibilité et de transparence. L'idée étant d'avoir sur le marché des agences structurées et des interlocuteurs réglementés. Pour mettre de l'ordre dans le secteur, L'Association marocaine des agents immobiliers (AMAI) n'est pas restée immobile et a déposé sa proposition de loi, rendue publique le 16 janvier 2014. Dans ce sens, une question s'impose : en quoi consiste-t-elle ?

Elle tend, dans un premier temps à fixer les conditions d'accès à la profession. Car en l'état actuel des choses, le métier privé de statut peut être exercé par n'importe qui, sans avoir acquis une formation ou avoir eu une autorisation préalable de la part des autorités concernées. « *C'est ce que favorise l'anarchie et dévalorise le métier* », a-t-il dit Monsieur Mohamed Lahlou, président de l'AMAI.

Cette proposition de loi impose de suivre un cursus de spécialisation dans une école supérieure de formation immobilière et un stage au sein d'une agence. Le candidat doit être bachelier et âgé de 23 ans révolus. D'autres obligations s'ajoutent à celles qu'on a vu ci-dessus. Avant tout démarrage de l'activité par les nouveaux entrants. Primo, pour intégrer la profession leur admissibilité doit être reconnue par un certificat d'agent immobilier délivré par une commission où siège l'AMAI et le ministère de l'habitat. Dans ce contexte de reprise, l'institutionnalisation du statut des intermédiaires contribuerait à rétablir la confiance entre l'ensemble des acteurs de la transaction immobilière aussi bien lors de la vente que la location. Elle consolidera ainsi le rôle de l'agent immobilier dans le renforcement des garanties de la sécurité contractuelle. Dans l'ensemble, ce projet de loi réglementant la profession des agents immobiliers est articulé autour d'une trentaine d'articles. Il édicte les dispositions relatives à l'organisation de la profession d'agent immobilier en tant que profession libérale régie par la loi.

⁹ A noter qu'un projet initial a été soumis à un groupe parlementaire pour étude par l'association marocaine des agents immobiliers, ce projet n'a toujours pas vu le jour.

¹⁰ C'est un intermédiaire dont le statut n'est pas réglementé, sa mission principale consiste à mettre en relation les parties en vue de la conclusion d'un contrat. L'association marocaine des agences immobilières a fait de ses priorités l'adoption d'un cadre juridique pour réglementer cette profession.

Si l'on se place du point de vue du client, l'activité d'intermédiation relative à la transaction (vente et transaction locative) correspond à la fourniture d'un certain nombre de services relativement universels. Ainsi, lorsqu'il mandate un professionnel ou des professionnels pour réaliser la vente d'un bien immobilier, le client attend généralement tout ou partie des services suivants : estimation de la valeur de marché de son bien ; conseils de mise en valeur de son bien, quitte à faire réaliser de petits travaux de réagencement ou de rafraîchissement ; aide dans la rédaction d'une annonce accompagnée de photos, éventuellement d'un plan, voire d'une visite 3D ; diffusion de l'annonce sur des supports permettant l'audience la plus large possible ; vérification du sérieux des acquéreurs potentiels (solvabilité et motivation) ; prise en charge des visites et, lors de celles-ci, mise en avant des atouts du bien ; comptes rendus de visite permettant éventuellement d'ajuster la stratégie de vente et le prix demandé ; assistance dans les démarches administratives (réunion des pièces à fournir, coordination des intervenants connexes comme les diagnostiqueurs) ; aide à la négociation du prix ; sécurisation juridique de la transaction. Pour la mise en location proprement dite (transaction locative), les prestations attendues par les bailleurs sont assez similaires à celles qu'attendent les vendeurs d'un bien immobilier : estimation du loyer de marché du bien, marketing et publicité de l'offre, présélection des locataires (solvabilité, antécédents), prise en charge de visites, sécurisation du contrat de location (état des lieux, rédaction du bail, établissement des cautions et garanties).

Mais si les besoins auxquels font face les particuliers lorsqu'ils souhaitent vendre ou louer un bien sont assez universels, l'organisation concrète des professionnels qui y répondent est assez variée d'un pays à l'autre, qu'il s'agisse des conditions d'accès ou d'exercice de la profession, de la division des tâches entre professionnels, du poids des organisations représentatives ou encore de la part de ce qui est pris en charge par les particuliers eux-mêmes et par les professionnels. Les conditions d'exercice de la profession sont assez encadrées en France et aux États-Unis. En France et aux États-Unis, l'accès aux professions immobilières et leurs conditions d'exercice sont assez encadrés, ce qui n'est pas le cas au Maroc. Ainsi, en France, il existe des cartes professionnelles distinctes pour les métiers d'agent immobilier, d'administrateur de biens et de syndic. Pour obtenir sa carte professionnelle, l'agent immobilier doit : justifier d'une aptitude professionnelle (diplôme et/ou solide expérience sur le terrain) ; disposer d'une garantie financière (au minimum 110 000 euros).

Au sein d'une agence immobilière, les agents commerciaux, salariés ou indépendants, ne sont généralement pas eux-mêmes détenteurs de la carte professionnelle (carte T). Les agents commerciaux indépendants qui travaillent pour une agence immobilière agissent au nom et pour le compte de l'agence. Leur rôle est de négocier, et éventuellement de conclure, des contrats de vente, d'achat, de prestation de services pour le compte de l'agence. Depuis la loi ENL 2006, ils sont autorisés à signer des mandats, en revanche ils ne peuvent en aucun cas rédiger des promesses de vente. Du côté des règles de tarification, les agences immobilières en France ne peuvent recevoir aucun honoraire avant que la transaction n'ait été finalisée¹². Quant aux frais de mise en location hors état des lieux, ils ont été plafonnés avec la loi ALUR pour la partie payée par le locataire : 12 euros maximum TTC par m² de surface habitable dans les zones très tendues (dont Paris), 10 euros TTC par m² dans les zones tendues, 8 euros TTC par m² ailleurs.¹³ Aux États-Unis, on retrouve plus ou moins la distinction française qui est faite entre agent commercial et agent immobilier dans real estate agent et real estate broker. Le real estate agent est un agent commercial spécialisé dans l'immobilier. Il doit avoir suivi un cursus de formation (70 heures en moyenne, mais cela dépend des États) et obtenir une licence qui valide cette formation dans l'État où il souhaite pratiquer son activité. Pour exercer celle-ci, il doit par ailleurs forcément être rattaché à un real estate broker. Ce dernier est un real estate agent qui a suivi une formation plus avancée, généralement de niveau universitaire, validée par un examen permettant d'obtenir une licence de broker. Contrairement au simple agent, il peut travailler pour son propre compte et employer des real estate agents.

Un agent ne reçoit donc jamais directement de commission des acheteurs ou des vendeurs. Les commissions transitent toujours par le broker auquel il est rattaché.¹⁵ Un élément important pour comprendre la réalité des marchés immobiliers concerne la part relative des transactions qui sont réalisées avec l'aide d'un professionnel et de celles qui sont réalisées entre particuliers, même si les données en la matière sont difficiles à recenser.

¹¹ Son décret d'application en date du 20 juillet 1972 soumet l'exercice de cette activité au respect de différentes conditions. La loi Hoguet encadre les activités d'achat et de vente immobilière.

¹² La loi Hoguet n° 70-9 du 2 février 1970 régit l'activité des professionnels de l'immobilier

¹³ Selon la définition de l'INSEE, les activités immobilières regroupent trois types d'activités : 1) celle des marchands de biens qui consiste en achat et revente de biens immobiliers leur appartenant en propre ; 2) la location et l'exploitation de biens immobiliers en propre ou loués ; 3) les activités immobilières pour le compte de tiers qui comprend notamment l'activité des agences immobilières, celle des autres intermédiaires d'entremise, l'activité d'administrateur de biens immobiliers, l'activité de transaction des notaires, etc.

¹⁴ Voir Office of Fair Trading (2010), Home Buying and Selling. A Market Study, www.hip-consultant.co.uk/assets/OFT-Home-buying-and-selling-a-market-study.pdf.

À cet égard, la France se distingue par l'importance des transactions de particulier à particulier, bien que leur part semble quelque peu sur-estimée. Peut-être ce trait s'explique-t-il par le passage obligé devant le notaire : celui-ci ne remplit pas la même fonction que l'agent immobilier, mais a pour effet qu'un tiers doté de l'autorité d'un officier ministériel (éventuellement un pour chacune des parties) intervient obligatoirement dans la transaction. Avec nous semble-t-il de fortes différences géographiques. L'intervention du notaire dans l'intermédiation serait ainsi assez courante dans les zones urbaines que rurales. Ainsi, pour le Maroc, il est régulièrement affirmé que plus de la moitié des transactions serait réalisée par les particuliers, sans que bien souvent aucune source ne soit avancée à l'appui de cette affirmation. D'après une étude réalisée par le bureau de statistique de département de l'habitat en 2021, la part de la vente de particulier à particulier serait en fait nettement plus importante. Certes, beaucoup de Marocains tenteraient dans un premier temps, de vendre leur bien par eux-mêmes, soit en ne mandatant aucune agence, soit en signant des mandats simples. Mais, d'après cette étude les transactions seraient finalement conclues à l'aide d'un agent immobilier. Ces données statistiques sont partiellement représentatives de la réalité, car, reste à savoir qu'il y a un nombre assez conséquent des transactions qui se font sans avoir eu préalablement recours à un intermédiaire. Reste à évoquer également des considérations qui viennent imposer des nouveaux acteurs de la transaction.

La gestion immobilière que l'on présentera ici ne se distingue donc pas nécessairement par une avancée technologique particulière, mais par une insertion différente dans la chaîne de valeur, par la proposition de nouveaux services ou par l'offre de services traditionnels mais tarifés différemment. On ne présentera pas non plus l'ensemble des nouveaux acteurs qui, par exemple, proposent des services aux acteurs traditionnels, comme les éditeurs de logiciels de gestion de la clientèle. On se concentrera donc notre attention sur les acteurs qui modifient vraiment l'équilibre du marché ou qui visent cette modification en profondeur. Ces nouveaux acteurs peuvent être rangés en plusieurs catégories, selon le service qu'ils rendent et selon leurs modèles d'affaires. Certains visent clairement le remplacement des acteurs traditionnels. D'autres, en offrant un service qui les rend incontournables, prélèvent une partie de la valeur ajoutée produite par les acteurs traditionnels mais ont besoin de ces derniers pour exister.

Par cette contribution, nous aimerions tout en s'inspirant du droit français de ne pas se limiter à une simple description du rôle de l'intermédiaire dans le processus transactionnel qui mérite de retenir l'attention, parce qu'il est au cœur du métier, mais elle permettra de soulever les remarques critiques de l'absence d'un cadre réglementaire du métier à l'heure où la profession est de plus en plus soumise à des exigences de transparence et de sécurité. Par conséquent, il s'impose au législateur marocain de concevoir un modèle de réglementation de la profession et de sécurisation de droits car l'absence d'un cadre juridique ne favorise pas l'intermédiation et ne peut offrir de nouvelles opportunités aux agents immobiliers.

¹⁵ La plupart des agents et des brokers sont membres de la puissante association nationale des agents immobiliers (National Association of Realtors ou NAR) qui compte un million de membres pour deux millions de licences de real estate agents, dont une bonne partie semble ne pas correspondre à des agents actifs.

