

**Université d'Alger**  
**Faculté des sciences économiques et sciences de**  
**gestion**

Mémoire de magistère en sciences de gestion option Management

**Le marché de l'immobilier en Algérie :  
Situation, Acteurs et stratégies**

Réalisé par : Toufik SERRADJ

Soutenu publiquement devant le jury

- Pr. Abdelouahab REZZIG : Président
- Pr. Ahmed KOUDRI : Promoteur
- Dr. Khelifa CHIKHA BELKACEM : Membre
- Dr. Khemis CHIKHA : Membre
- Dr. Kamel HADJ ARAB: Membre

**Année universitaire 2007 - 2008**



**Dédicaces**

A la mémoire de mon père

Hocine SERRADJ

1930 – 2006

## **Remerciements**

- Au Professeur Ahmed KOUDRI pour avoir accepté de diriger ce travail.
- A ma mère.
- A mon grand frère Said.
- A mon frère Mourad.
- A mes sœurs.
- A mes belles sœurs et beaux frères.
- A ma femme.

# Sommaire

## Sommaire

### Introduction générale

#### Chapitre : Le couple produit – marché immobilier

- 1.1- La segmentation du marché immobilier
  - 1.1.1- Le marché de l'immobilier d'entreprises
  - 1.1.2- Le marché de l'immobilier résidentiel
- 1.2- L'articulation entre le marché immobilier et foncier
  - 1.2.1- Principes théoriques du marché foncier
  - 1.2.2- La configuration du foncier en Algérie
- 1.3- Les enjeux urbains du marché de l'immobilier
  - 1.3.1- La planification urbaine en Algérie
  - 1.3.2- Le foncier et la planification urbaine
  - 1.3.3- Les nouveaux défis de l'urbanisation en Algérie
- 1-4 Défis et perspectives du marché immobiliers
  - 1.4.1- De l'administration de biens aux Facilities Management
  - 1.4.2- Influence des T.I.C

#### Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie et ses différents acteurs

- 2.1- Les acteurs de la demande immobilière
  - 2.1.1- La demande exprimée par les ménages
  - 2.1.2- La demande des entreprises
  - 2.1.3- La demande dynamisée par l'investissement
- 2.2- Les acteurs de l'offre immobilière
  - 2.2.2- Les offreurs du bien immobilier neuf
  - 2.2.1- Les offreurs du bien immobilier ancien
- 2.3 Les acteurs intermédiaires
  - 2.3.1- L'émergence du rôle des banques dans le marché immobilier
  - 2.3.2- Les banques et l'offre du crédit immobilier

#### Chapitre III : Le Marché de l'immobilier et la formation de la bulle

- 3.1- Cadre théorique de la bulle immobilière
  - 3.1.1- Philosophie de la bulle immobilière
  - 3.1.2- La spéculation et la bulle immobilière
- 3.2- Le comportement spéculatif sur le marché algérien
  - 3.2.1- Les outils de lutte contre la spéculation en Algérie
  - 3.2.2- La formation des prix sur le marché ancien en Algérie

# **Introduction Générale**

## Introduction générale

Les mutations urbaines accélérées que connaissent les grandes métropoles algériennes depuis les années 1990, et le programme étatique (2005 – 2009) d'un million de logements, marquent la transition du secteur immobilier vers l'économie de marché.

Le phénomène de transition dans le marché immobilier a suscité l'intérêt de nombreux chercheurs : Bonneville et Trouchenko (2001), Richard (2007) qui se sont intéressés aux mutations des marchés immobilier de l'Europe de l'Est, post soviétique ; Vendina (2002) qui décrit les marchés en question comme très peu transparents, malgré la visibilité des biens immobilier (Renard 2003).

Plusieurs recherches ont fait apparaître qu'il ne suffit pas de privatiser et de laisser fonctionner librement le marché de l'immobilier (allant de Walras<sup>1</sup> (1881) à Bonneville et Trouchenko (2001)).

Economiquement, le bien immobilier est un produit complexe, un produit qui est le résultat de la combinaison spécifique de la construction et du sol. Ce produit est durable (à la différence des autres produits) génère un service et fait l'objet de transactions économiques. De plus, la détention d'un bien immobilier constitue un droit sur les recettes qu'il peut générer ; et cette caractéristique fait du produit un actif physique à distinguer des actifs immatériels.

---

<sup>1</sup> CF : Léon Walras, Théorie mathématique du prix des terres et de leur rachat par l'Etat, Mémoire à la Société vaudoise des Sciences Naturelles de Lausanne, séance du 17 Novembre 1880.

D'un autre côté, la raison d'être des biens immobiliers est d'abriter des activités et des individus suivant les segments principaux du marché immobilier : le marché de l'immobilier résidentiel et le marché de l'immobilier d'entreprise (Malherbe, 2002).

Les changements politico – économiques des différents marchés immobiliers, apparaissent clairement en Algérie. De manière plus précise, Le marché de l'immobilier d'entreprise qui jusqu'à la fin des années 1980 était clairement sous la tutelle de l'Etat, il se retrouve, aujourd'hui, face aux défis d'un processus de privatisation enclenché, suivie d'une émergence des Investissements Directs étrangers (I.D.E). Dans ce contexte, une question se pose d'elle-même : la prolifération de l'immobilier d'entreprise dans les grandes métropoles algériennes ne serait – elle pas la conséquence d'une augmentation du nombre d'investisseurs à l'aire de la transition vers l'économie de marché ?

L'immobilier d'entreprise, abordé souvent comme facteur de croissance économique par les chercheurs : Heurteux (1993), Mais et al (2000) et Nappi - choulet (2001). Mais la fonction immobilière dans l'entreprise reste très ambiguë et ses conséquences capitales pour la performance de l'entreprise (Ledoit, 1998).

Dans un autre contexte, entre les prix du loyer, l'accession des ménages à la propriété et la mobilité résidentielle ; Le logement est au cœur du débat social. Si juste après l'indépendance, le départ massif des colons a permis au marché immobilier résidentiel d'avoir une offre relativement stable (Henni, 1991) le marché en question se trouve confronté, aujourd'hui, aux conséquences de l'évolution démographique, l'exode rural et l'évolution du taux de mariages. Peut-on parler de crise de logement alors que les mises sur chantier de logement

se situent depuis dix ans à un niveau sensiblement plus élevé qu'au creux des précédentes décennies ? Les mécanismes de l'offre se tournent vers les enjeux stratégiques des pouvoirs publics sous des formes très diverses dans le cadre du plan quinquennal du logement (1 251 000 logement 2004- 2009).

Et dans le même contexte, il serait intéressant de voir l'impact des crédits immobiliers fournis par les intermédiaires financiers (Banques) sur l'offre et la demande des marchés immobilier.

Si l'on se place, du côté de la logique de l'économie de marché, le marché immobilier est le marché des terrains bâtis, et il peut être assimilé à un lieu de rencontre entre l'offre et la demande qui aboutit à la formation d'un prix (Marene-Shoumakher, 2003). Le terme transition trouve sa signification lorsqu'on aborde la formation des prix immobilier qui est l'une des questions fondamentales de notre étude. Pour Richard (2007) c'est la question qui amène vers le passage du marché du troc au marché immobilier, qui donne au produit immobilier la caractéristique de placement privilégié d'investissement.

Depuis plusieurs années un courant de recherche s'intéressant à l'investissement immobilier est né : Bender et Hoesli (1999), Bender et Hoesli (2000), Bender, Hoesli et Gaud (2001) abordent la valeur du bien immobilier au sens où la valeur du bien immobilier est étroitement liée à des décisions spéculatives qui sont la composantes de base d'une bulle immobilière. Ces travaux viennent dans le prolongement des travaux et des réflexions sur le marché financier notamment de Lucas<sup>2</sup> (1995).

---

<sup>2</sup> Lauréat du prix Nobel en Economie en 1995, pour sa théorie des anticipations rationnelles.



Le marché de l'immobilier en Algérie est confrontée aux pratiques existantes déjà en économie libérales, celles des tendances de spéculations<sup>3</sup>, et la hausse des prix immobiliers suscite l'interrogation sur l'existence de la bulle immobilière qui est, au sens de la théorie économique, un phénomène purement spéculatif ; peut-on, alors, parler d'une bulle immobilière en Algérie ?

Par ailleurs, l'explication des mécanismes du marché immobilier passe par celle des mécanismes du marché foncier, du fait qu'un bien immobilier est composé de ce qui est immobile par nature ; c'est à dire le foncier. Quant à la question de savoir si le prix de la construction résulte du prix du terrain ou si c'est l'inverse ; plusieurs recherches ont fait apparaître qu'il n'existe pas de réponse simple et générale à la question (Comby (1996 ; Givaudan et al 1999 ; Renard 2003).

L'évocation des questions foncières a toujours constitué un aspect récurrent des différentes problématiques économiques et sociales en Algérie. Les réflexions se tournent vers la nécessité de la protection d'une ressource rare dans les grandes villes.

D'un autre côté, le foncier constitue l'élément indispensable à la structuration des espaces, aux cohésions sociales, à la relance économique et au développement humain. Mal encadré et mal géré, il peut être un frein redoutable, lourd de conséquences en matière d'urbanisation. Le rapport du CNES (2004), souligne l'importance qu'occupe le foncier dans le développement et la nécessité de traiter cette question sous ses différents volets, juridique, institutionnel, politique, économique et géographique.

---

<sup>3</sup> Cf. La crise des subprimes des Etats Unis qui sont considérée comme l'origine de la crise financière internationale actuelle.

Les recherches sur la question se caractérisent par leur rareté. L'insuffisance de l'information pourrait être un facteur explicatif de la timidité des recherches. Pourtant ces recherches sont nécessaires pour situer l'évolution dans le temps du parc immobilier, ainsi que son évolution dans l'espace.

L'importance des enjeux urbains pour les marchés foncier et immobilier tiennent dans le fait que le prix d'un bien immobilier n'est pas fonction seulement de l'offre et de la demande mais dépend également des règles qui s'y appliquent : en milieu urbain et périurbain (Prager et al, 2003). Ce qui nous amène à nous interroger sur les relations économiques qui s'établissent entre l'urbanisation, le marché foncier et le marché immobilier en Algérie, à l'aube des défis de l'économie de marché.

Dans le contexte actuel :

### **Peut – on, parler de l'émergence d'un marché immobilier en Algérie ?**

L'importance de traiter cette problématique dans notre étude, tient dans le fait que le marché immobilier se trouve dans l'intersection des pratiques économiques, sociales et politique. D'un autre côté, si une large littérature théorique existent sur le phénomène d'émergence de marché immobilier dans les pays de l'Europe de l'Est tel que (Bonneville et Trouchenko ,2001 ; Vendina, 2002 ; Richard 2007) ; Le cas de l'émergence du marché immobilier en Algérie, n'a fait l'objet de recherches, les travaux rencontrés (tel que : Baaziz et Hadjiedj (2006)) ont évoqué le marché seulement sous l'angle des transformations urbaines de la ville d'Alger.

Quant à l'approche méthodologique choisie dans la conduite de notre étude, c'est l'approche inductive qui a été privilégiée. Elle reste une des

méthodes de recherche les plus utilisées en sciences sociales, elle se base sur la succession d'observation, analyse, interprétation et généralisation.

En ce qui concerne l'étude en elle-même, elle est structurée, de manière classique, en trois chapitres :

Le premier chapitre, présente le couple produit, marché immobilier et les différents segments qui le compose et son articulation autour du marché foncier. Le premier chapitre s'achève par les implications urbaines des marchés immobiliers.

Le second chapitre, présente les différents acteurs qui animent le marché immobilier et leurs actions qui permettent de rendre compte des dynamiques existants autour de l'offre et de la demande.

Le troisième chapitre est consacré aux mécanismes de formation des prix immobilier, ainsi qu'aux méthodes d'évaluation des biens immobiliers, et au phénomène de la bulle immobilière.

Ce travail constitue un premier travail qui appelle à d'autres travaux. Nous aurions aimé traité le comportement du marché locatif et de vente, mais nous avons été confrontés à un manque de données concernant les transactions de vente et de location des biens immobiliers. Les statistiques concernant ces transactions sont nécessaire pour mieux démontrer la relation qui existe entre l'émergence du marché immobilier et le contexte économique actuel.

# **Chapitre I : Le couple produit - marché immobilier**

## **Chapitre I : Le couple produit - marché immobilier**

Les biens immobiliers sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production, ou à des services publics et culturels. Economiquement, un bien immobilier est un produit ; il est le résultat de la combinaison de deux facteurs<sup>4</sup> : la construction et le sol, mais seul la construction fait l'objet de production. Et après la destruction on retrouve, en principe, le sol intact. L'immobilier est un bien durable qui génère un service et fait l'objet de transactions économique. La détention d'un bien immobilier constitue un droit sur les recettes qu'ils peuvent générer. Cette caractéristique fait du produit immobilier un actif physique (à distinguer des actifs immatériels).

D'un autre côté, la raison d'être des biens immobiliers est d'héberger des individus ou des activités, ces actions se manifestent sur différents marchés, où interviennent des agents économiques qui exploitent ses dimensions : de bien, service et actif.

### **1.1- Principes de la segmentation du marché de l'immobilier**

La segmentation marketing s'appuie sur le constat qu'un marché est Rarement homogène, et qu'il se compose d'un ensemble d'acheteurs aux besoins, aux achats et aux comportements totalement différents. Le phénomène principal de segmentation du marché immobilier s'appuie sur une distinction des phénomènes propres au marché des entreprises et au marché des logements. Cependant, dans certaines zones géographiques ces deux marchés peuvent être très liés, et même relativement substituables.

---

<sup>4</sup> CORNUEL et al, (1999) Les marchés immobiliers : segmentation et dynamique, Paris, ADEF, p8.

### **1.1.1- Le marché de l'immobilier d'entreprise**

Le produit immobilier proposé dans ce marché, n'est pas destiné à un usage d'habitation mais à un usage de production. Deux sous - segments existent, il s'agit du marché de la propriété et de la location. Dans ces deux sous – segments La localisation de marché est en fonction des mouvements d'entreprises. Ces mouvements sont motivés par différents facteurs<sup>5</sup> :

- L'attrait de zones adaptées à l'activité (accessibles, urbaines ou périurbaines, sites d'accueils spécialisés).
- Les politiques de décentralisation ou de centralisation et les mutations internes de l'entreprise.

D'un autre côté, un renouvellement du parc immobilier professionnel, participerait à la transformation d'un territoire qui, devenant plus attractif, induirait à une recalcification et une remise à niveau du marché dans une région donnée. Les facteurs de mouvement cités ci-dessus, nous amène à dire que la remise à niveau du marché de l'immobilier professionnel dans une région passe par :

- La valorisation et la création de sites industriels.
- La réalisation d'infrastructures de transport.
- Existence d'un climat politique stable.

Le marché de l'immobilier d'entreprises peut être segmenté en trois marchés, à savoir<sup>6</sup> :

#### **a- Le Marché des bureaux**

Il s'agit principalement des locaux affectés à l'usage des bureaux. Sont concernés, en pratique, les locaux utilisés par les entreprises, les membres des professions libérales, les associations et tous les organismes à but lucratif ou

---

<sup>5</sup> HEURTEUX (1993) l'Immobilier d'Entreprise, Collection que sais-je ? Paris, presses universitaires, p127.

<sup>6</sup> MAIS et al (2000) Le Marché de l'immobilier Français, Paris, Economica, p61.

non ; pour l'exercice d'activités de direction, administration, secrétariat , informatique ainsi que les locaux utilisés par les administrations publiques.

### **b- Le marché des locaux d'activités**

Ce marché présente quatre produits immobiliers, qui correspondent à quatre catégories essentielles<sup>7</sup> :

- Les entrepôts : Ils correspondent à des activités de stockage et de distribution. Sont des locaux de grandes hauteurs (souvent entre 7 et 8 mètres) disposant d'une superficie importante de terrain pour des raisons de circulation de camions, ils comportent des surfaces de bureaux réduites allant de 5% à 15% de la surface développée totale. Ces entrepôts ont connu un développement considérable dans les années 1960 avec la possibilité d'installation de systèmes de manutention automatisée ; ainsi ils sont appelés aujourd'hui les plates – formes logistiques.
- Les locaux polyvalents et les locaux PME – PMI : Les locaux polyvalents comprennent au minimum 50% de leur surface équipée en bureaux, et aménageable en bureaux, laboratoires et salles informatiques selon les besoins de l'entreprise. Ces locaux peuvent être utilisés soit comme des entrepôts, soit comme des locaux de production. Ces locaux sont souvent appelés High Tech en raison des activités de haute technologie qui y sont généralement exercées ; d'autres appellations sont aussi courantes, comme : locaux mixte ou locaux PME – PMI.
- Les locaux de production : Ces locaux correspondent essentiellement à des activités de transformation de matières premières ou de matériaux de produits manufacturés. Outre les locaux de production proprement dits, sont à prendre en considération les laboratoires et les ateliers de fabrication. Pour qu'un local soit affecté à cette catégorie, il faut que la surface accordée aux bureaux soit 25% au maximum de la surface totale ; et la part globale des entrepôts et

---

<sup>7</sup> MAIS et al, op cit, p67.

des bureaux doit représenter moins de 40%. Les locaux de production peuvent être très spécifiques comme les usines de montage automobile.

- Les bâtiments industriels : Ils peuvent être définis comme les constructions regroupant sur le même site les différentes activités cités ci –dessus (bureaux, entrepôts, locaux de production) avec des locaux de production pouvant représenter jusqu'à 60% de la superficie totale développée.

Aussi, il est important de noter que les entreprises sont généralement propriétaires de leurs locaux de production et bâtiments industriels, comme elles peuvent être locataires. La méconnaissance du patrimoine des entreprises rend difficile toute approche statistique concernant la location et la propriété ans le marché de l'immobilier d'entreprise en Algérie.

### **c- Le marché des locaux commerciaux**

L'activité commerciale correspond, d'une part au commerce de détail, de gros et d'autres part aux entres commerciaux. Dans les centres commerciaux, on distingue les centres commerciaux communaux et les centres commerciaux privés (appelé le plus souvent, en Algérie supérettes, et hypermarché tel que CARREFOUR)

#### **1.1.2- le marché de l'immobilier résidentiel**

Appelé aussi, le marché du logement ; c'est le segment de marché qui mêle le plus étroitement, les problématiques sociales, politiques et économiques. Il se divise en deux grands sous segments : le marché de la location et le marché de la propriété. Dans le marché de la propriété le besoin en logements neufs est toujours important, donc le marché du logement neuf constitue un sous segment qui peut connaître une évolution en parallèle à celle d'un autre sous segment qui es le marché de l'ancien dont le fournisseur est le marché du neuf.



En ce qui concerne le marché du logement neuf en Algérie, le Ministère de l'Habitat présente les produits suivants<sup>8</sup> : le logement sociale, promotionnel, location vente et participatif, pour essayer de répondre à une demande sans cesse grandissante.

### **a- Le logement social**

Le logement social est un logement attribué a un ménage non propriétaire et mal logé, suite à l'initiative de l'Etat. Les conditions d'accession au logement social sont généralement : le revenu, le statut, l'ancienneté de la demande et de la résidence dans la commune où la demande est formulée. Le logement social reste une initiative qui tente de trouver la voie médiane entre développement économique et équilibre social. Le logement social appelé aussi logement HLM (habitat à loyer modéré) est destiné à la part de marché aux ressources modestes, c'est pourquoi l'habitat à loyer modéré peut être subordonnée per la justification d'un certain montant de ressources<sup>9</sup>.

### **b- Le logement participatif**

Le Logement Social Participatif (L.S.P) est un produit mis en place en Algérie, qui signifie que la réalisation de ce logement fait appel à la participation du demandeur de logement. Initiée en 1994, la formule du logement social participatif prévoit des aides entre 400 000 et 500 000 DA (depuis 2002). Les logements sont réalisés avec des promoteurs immobiliers tenus de respecter un cahier des charges. La formule LSP est destinée à Tout demandeur de logement remplissant les conditions d'accès à l'Aide à l'accession à la Propriété (A.A.P) de la Caisse Nationale du Logement (C.N.L) à savoir:

- Revenu inférieur ou égal à cinquante mille Dinars ( 50.000 DA ).

---

<sup>8</sup> Ministère de l'Habitat [www.habitat.dz] consulté en 2007.

<sup>9</sup> WERTENSHLAG (1997) La Location HLM, Paris, Dalloz, 2eme édition, p25.

- Prix du logement inférieur à Deux millions de Dinars (2.000.000 DA).
- Ne pas avoir bénéficié d'un logement en toute propriété

### **c- La formule location – vente :**

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 écrit. 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'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement et dont le niveau de revenus, n'excède pas cinq fois le SMIG. Tout postulant à l'acquisition d'un logement dans le cadre de la location-vente doit s'acquitter d'un apport initial de 25% minimum du prix du logement. Dans tous les cas, le montant du prix du logement après déduction de l'apport initial, doit être réglé par le bénéficiaire sur une période n'excédant pas vingt (20) ans. Ce paiement s'effectue suivant un échéancier faisant ressortir le montant à régler mensuellement sur la période retenue. Concernant la localisation et le nombre de logements destinés à la location-vente sont fixés par l'Agence Algérienne de Développement du logement (AADL)

### **d- Le logement promotionnel**

L'avantage du logement promotionnel est, en règle générale, la personnalisation de la construction : exploiter au mieux la surface habitable, offrir des pièces qui peuvent être prolongées d'un balcon, d'une loggia, d'une terrasse ou d'un jardin privatif et profiter d'un espace paysager intérieur. Ainsi, selon l'avancement des travaux de construction du bien immobilier, l'acquéreur peut formuler une demande de modification des plans initiaux en déplaçant les cloisons qui séparent les pièces (à l'exception des murs porteurs). Toutes les

demandes de modification seront étudiées par l'architecte et les partenaires techniques de l'opération.

D'un autre côté, dans le marché du neuf les frais du notaire sont réduits. En effet, L'acquisition d'un bien immobilier neuf permet de bénéficier d'une réduction du montant des frais de notaire : taxes et honoraires liés à l'acquisition. De l'ordre de 7 à 8 % environ lors de l'achat d'un bien immobilier résidentiel ancien ; ces frais sont de 3 % seulement pour l'acquisition d'un bien neuf.

## **1.2- L'articulation entre marché immobilier et marché foncier**

L'explication des mécanismes immobiliers passe par l'explication des mécanismes fonciers du fait que tous les produits immobiliers ont tous pour support commun la disposition du foncier.

Est-ce le marché des terrains qui entraîne le marché de l'immobilier ou le marché de l'immobilier qui entraîne le marché des terrains ? De la réponse à cette question peut dépendre la validité des politiques foncières à adopter<sup>10</sup>.

Le foncier est un ensemble de rapports sociaux ayant pour support la terre ou l'espace territorial. Ces rapports sont particulièrement déterminés par des facteurs historiques, économiques, juridiques, d'aménagement du territoire et relevant des politiques publiques<sup>11</sup>.

### **1.1.1- Principes théoriques du marché foncier**

L'articulation entre le foncier et l'immobilier relève d'un mécanisme économique complexe. Selon Renard (2003)<sup>12</sup>, il n'existe pas de réponse simple et générale à la question de savoir si le prix de la construction résulte (entre autres) du prix du terrain ou si c'est l'inverse le niveau de demande (logements, bureaux) qui se répercute sur le prix des terrains. Donc le marché de l'immobilier peut dynamiser le marché du foncier comme le contraire est possible.

L'articulation du marché de l'immobilier, et suivant la typologie présentée, se fera autour de trois segments les terrains neufs, et des terrains qui peuvent être recyclés, la problématique posée ici est celle des processus aval et amont des marché foncier qui intervienne sur le marché immobilier. Kazynsky présente ces processus dans le tableau (1.1.).

---

<sup>10</sup> COMBY (1996) Les six Marchés Foncier, revue de l'ADEF, P15.

<sup>11</sup> Rapport du CNES, (2004).

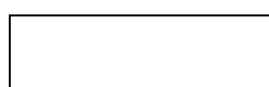
<sup>12</sup> PRAGER et al, (2003) Villes et Economies, Paris, L'aube, p 96.

**Tableau (1.1)** L'articulation entre marchés fonciers et immobiliers

	Parcelle équipée <b>(A1)</b>	Terrain nu non équipé <b>(B1)</b>	Immobilier dégradé à démolir <b>(C1)</b>	Immobilier dégradé à réhabiliter <b>(D1)</b>	Immobilier sain <b>(E1)</b>
Marché rang 1	Acquisition par utilisateur final pour construire	Acquisition par opérateur foncier pour remembrement, recalification et dépollution <b>(BC2)</b>		Acquisition par opérateur immobilier pour réhabilitation <b>(E2)</b>	Acquisition par utilisateur final
Marché rang 2		Acquisition par aménageur pour viabilisation et redécoupage <b>(BC3)</b>		Acquisition par utilisateur final	
Marché rang 3		Acquisition par utilisateur final	Acquisition par promoteur pour construire <b>(E3)</b>		
Marché rang 4			Acquisition par utilisateur final		



Bati



Non bati

**Source:** Kazynski, *Les marchés fonciers et immobiliers, les enjeux de la régulation*, Journal des Etudes Foncières, volume 144, Mars – Avril 2005, p26.

Le tableau (1.1), présente la régulation entre les segments de marchés immobilier et ceux du foncier qui s'articule autour d'eux. Les lignes décrivent les types de gisement existant sur un territoire de référence, tandis que les

colonnes décrivent le processus depuis l'amont vers l'aval des liens fonciers et immobiliers, à partir du tableau, nous formulons les déductions suivantes :

- En amont : Les marchés (B1, C1, D1) alimentent les opérateurs fonciers ou immobiliers.
- En aval : Les marchés (A1, E1, E2, E3) s'adressent aux ménages, entreprises et investisseurs.
- Nous distinguons deux marchés intermédiaires (BC2, BC3) dans ce processus. Ils alimentent les opérateurs fonciers et les aménageurs de recyclage (BC2), et alimentent les promoteurs qui utilisent la charge foncière viabilisée et recyclée par les aménageurs de fonciers.
- Le fonctionnement équilibré des marchés immobiliers et fonciers sur un territoire, suppose une alimentation suffisante des marchés aval en quantité et en qualité pour les marchés amont.

### **1.2.2- La configuration du marché foncier en Algérie**

La maîtrise du foncier conditionne les programmes de l'Etat en question d'habitat et d'industrie. Il a fallu un certain dispositif législatif afin d'orienter le foncier vers les programmes de développement espéré. Le foncier en Algérie est divisé en terres privées (Melk) et terres collectives (Arch) de la propriété individuelle, biens domaniaux et biens Wakf<sup>13</sup>. Il existe selon la loi domaniale deux catégories juridiques de biens : le domaine privé et le domaine public ; ce dernier est régi par le principe d'inaliénabilité<sup>14</sup>, mais ne s'oppose pas à une exploitation commerciale ou industrielle.

#### **a- L'émergence du marché foncier en Algérie**

Si les réflexions autour du foncier, dans les pays développées, se tournent vers la nécessité de protection d'une ressource rare dans les grandes villes ; la

---

<sup>13</sup> Loi N°90-25 du 18 Novembre 1990 sur les orientations foncières, modifiée et complétée par l'ordonnance N°95-26 du 25 Septembre 1995.

<sup>14</sup> ALLOUM (2005) La configuration du foncier en Algérie, Alger, presse moderne, p49.

question foncière en Algérie a tendance à prendre plus d'ampleur et d'intensité d'année en année en relation avec les diverses atteintes et menaces dont elle est l'objet et à la nécessité de sa préservation. Le CNES (2004), dans différents rapports sur l'aménagement du territoire et l'environnement, l'habitat et l'urbanisme, l'agriculture ; n'a pas manqué de souligner le rôle et l'importance qu'occupe le foncier dans le développement et la nécessité de traiter cette question sous ses différents volets, juridique, institutionnel, politique, économique et instrumental.

En 1990, la loi d'orientation foncière abroge le dispositif des réserves foncières et libère les transactions foncières que l'on confie, désormais, à des agences spécialisées dans ce domaine. Une autre loi fut prise à l'égard de l'aménagement et de l'urbanisme, celle-ci institua deux outils : le Plan directeur d'aménagement et d'urbanisme (PDAU), qui se substitue au PUD et au PUP, et le Plan d'occupation des sols (POS)<sup>15</sup>.

Cette Loi a eu pour effet la formation et l'émergence nouvelle du marché foncier en Algérie, après que le patrimoine foncier est resté<sup>16</sup> :

- non cadastré et non cadré par un schéma d'ensemble d'aménagement du territoire ;
- confié à une multitude de centres de décisions, répartis sur plusieurs autorités inégalement impliquées et dont les responsabilités de gestion s'exercent de manière relativement cloisonnée et dispersée ;
- géré par un corpus législatif qui laisse les différentes autorités intervenir sans grande coordination et ne disposant de surcroît, ni de prérogatives claires, ni de pouvoir réel de décision.

---

<sup>15</sup> BOUCHEMAL, La fabrique urbaine en Algérie : entre planification et pratique, Laboratoire RNAMS, Alger, 2005, p4.

<sup>16</sup> ALLOUM, op cit, P54.

Globalement, ils visaient à transformer le droit de jouissance des terres en un droit de propriété intégrale ou ce qui est appelé "vente des terres"<sup>17</sup>. Toute privatisation, si elle doit avoir lieu, ne peut s'inscrire que dans la prise en charge à long terme des intérêts stratégiques de toute la communauté nationale. Et la privatisation des terres venait dans un contexte le maintien du droit de propriété de l'Etat a montré ses limites et qu'il est impossible de soustraire la terre à la dynamique de privatisation des moyens de production.

Avec l'avènement de la constitution de 1989, le droit de propriété subit les effets des changements politiques du rôle de l'Etat. La rupture totale a été opérée à partir de 1989 par la mise en place d'un nouveau dispositif législatif en matière de foncier urbanisable qui s'est traduit par l'abrogation<sup>18</sup> :

- de l'ordonnance n°71-73 du 8 novembre 1971 portant révolution agraire ;
- de l'ordonnance n°74-26 du 20 février 1974 relative aux réserves foncières communales;
- de la loi n°84-26 du 30 juin 1984 relative au domaine national.

### **b- Le marché foncier et ses nouveaux défis**

La question est fondamentale dès lors que les défis qui attendent l'économie algérienne sont ceux de ses capacités à pouvoir aller vers la modernisation de ses structures, y compris foncières, en relation avec des exigences de compétitivité portées par la mondialisation. Les solutions convergeaient vers la privatisation des terres agricoles ; ce qui a permis l'apparition de la demande des terrains relevant du domaine privé de l'Etat.

Ainsi, les nouveaux enjeux stratégiques du marché foncier étaient : de réduire le monopole de l'Etat, accroître l'offre foncière privée et laisser libre

---

<sup>17</sup> TERANTI, La privatisation du foncier agricole en Algérie, dix ans de débats silencieux, Communication au 4<sup>th</sup> Pan Arigan Programme On Land, Cape Town, 2003.

<sup>18</sup> Loc at,



accès aux acteurs économiques et sociaux pour la mise en place d'un marché foncier et de mécanismes de régulation moins contingents.

L'amélioration de l'offre foncière passe par l'émergence d'un marché du foncier mieux réglementé, mieux régulé et surtout mieux adapté à la nature de la demande comme il est important de ne pas livrer à une spéculation débridée le patrimoine productif<sup>19</sup>.

Désormais la propriété foncière privée est définie comme étant le droit de jouir et de disposer d'un bien foncier et/ou droits réels immobiliers pour tout usage conforme à la nature ou la destination des biens ainsi qu'à l'intérêt général légalement établi. Elle est désormais régie par les seules dispositions du Code Civil "La propriété foncière privée est obligatoirement établie par acte authentique, soumis aux règles de publicité foncière; dès lors, tout détenteur ou occupant d'un bien foncier et/ou de droit réel immobilier, doit nécessairement disposer d'un titre légal justifiant cette détention ou cette occupation"<sup>20</sup>.

**Tableau (1.2) Terrains domaniaux cédés dans le cadre de la promotion immobilière et / ou foncière**

	Promotion immobilière	Promotion foncière	Promotion immobilière et foncière
Nombre de parcelles	2.571	7.484	10.055
Superficie globale	183.176.597 m <sup>2</sup>	74.033.408 m <sup>2</sup>	257.210.005 m <sup>2</sup>
Prix de cession	9.548.142.230 DA	6.955.570.315 DA	16.503.712.245 DA

**Source :** www.cnes.com consulté en 2007.

<sup>19</sup> Cf. Chapitre III.

<sup>20</sup> Extraits de la circulaire du 17 février 1991 portant application de la loi sur l'orientation foncière.

### **c- Les enjeux du foncier industriel**

Dans le domaine du foncier industriel, le processus de libération engagé depuis plusieurs années déjà, n'a pas encore permis de lever tous les obstacles. Le foncier industriel est intimement lié à la promotion de l'investissement et à la relance de la croissance. Les analyses concernant le climat des investissements et des affaires en Algérie indiquent que le foncier constitue une contrainte majeure. L'offre étant limitée par rapport à la demande, des prix hautement spéculatifs se sont formés, inévitablement prohibitifs pour l'investisseur et économiquement inefficaces.

### **d- Les différents modes d'accès à la propriété foncière**

Les accès à la propriété sont divers et tirent leurs sources soit du Code Civil, soit des lois et règlements. Les différents modes d'accès à la propriété en Algérie et la sécurité de la possession sont <sup>21</sup>:

- L'accès à la propriété par la succession qui est considérée comme la transmission de patrimoine. La détermination des héritiers et leurs parts héréditaires et la dévolution des biens successoraux sont régies par les règles du Code de la famille et du droit musulman.
- L'accès à la propriété par l'affectation qui correspond à une mission d'intérêt général d'un bien immobilier ou mobilier appartenant à une personne publique.
- Les biens "Wakfs" (Habous) privés qui sont les descendants du constituant du bien "wakf " privé qui héritent et bénéficient de l'exploitation de ces biens jusqu'à extinction de la lignée. Ces biens sont alors transférés dans les biens "wakfs" publics.

---

<sup>21</sup> BENAÏSSA, L'évolution de la propriété foncière à travers les textes et les différents modes d'accès à la propriété foncière, conférence de Marrakech sur le cadastre en Méditerranée, 2003, p6.

- L'accès à la propriété foncière agricole (APFA) où l'Etat reconnaît un droit à la propriété à tout citoyen qui met en valeur une terre par ses propres moyens (zones steppiques, zones sahariennes).
- La dévolution: En vertu du droit de souveraineté, sont dévolus à l'Etat les biens meubles et immeubles : vacants et sans maître, Des biens confisqués, Des richesses du sol et du sous-sol, Des successions en déshérence.
- L'expropriation pour cause d'utilité publique qui est un mode exceptionnel d'acquisition de la propriété privée par l'Etat. Elle est régie par la loi 91-11 du 27 avril 1991 fixant les règles relatives à l'expropriation pour cause d'utilité publique.
- L'accès à la propriété par actes administratifs, et on peut citer parmi ces actes: La cession de Biens de l'Etat d'immeubles à usage d'habitation, professionnel, commercial et artisanal, La cession de terrains appartenant au domaine privé de l'Etat.

### **1.3- Les enjeux urbains du marché de l'immobilier**

Le marché est le siège de mécanismes économiques complexes entre ses propres mécanismes, des règles de droit et comportements d'acteurs qui ont comme support commun la disposition du foncier et l'immobilier qui l'accompagne, dont la valeur n'est pas en fonction de l'offre et de la demande mais également des règles et les normes qui s'y appliquent en milieu urbain et périurbain.

En effet, la valeur d'un terrain réside dans la valeur des droits des droits qui y sont attachés, droits d'usage, de construction et de vente libre<sup>22</sup>. Il est inconcevable d'envisager un monde urbain dépourvu de règles, de normes, contrainte sur l'usage des terrains ; car cela pourrait conduire l'espace à des absurdités en termes de son organisation et en terme d'efficacité économique. Walras<sup>23</sup> économiste néoclassique indiquait déjà que le libre marché des terrains conduirait à une perte d'efficacité en matière économique, et que dans un contexte d'économie de marché, il préconisait la nationalisation des terres.

Dans ce contexte, la mise en œuvre de politique publique permettant d'accomplir des objectifs urbanistiques et environnementaux, qu'on appelle aujourd'hui développement durable, s'impose. La planification urbaine est aujourd'hui largement remise en cause dans un environnement économique modifié (Industrialisation, pollution et patrimoine naturel largement entamé)

---

<sup>22</sup> PRAGER et al, Op cit, p95.

<sup>23</sup> loc at.

### 1.3.1- La planification urbaine en Algérie

La ville, le milieu urbain, constitue aujourd'hui le cadre de vie d'une proportion croissante de la population du monde. La croissance démographique très rapide connue en Algérie, après l'indépendance, s'est en effet accompagnée d'une croissance beaucoup plus rapide encore de la population urbaine, et une planification urbaine était primordiale pour le développement des villes.

Les villes d'une certaine importance dont la croissance est rapide se sont données un plan d'urbanisme pour maintenir la croissance des agglomérations urbaines et coordonner leurs transformations et leurs développement permanent Mais l'absence d'un véritable plan d'urbanisme directeur en Algérie a permis le développement anarchique des villes qui se sont segmentées en trois types de quartiers <sup>24</sup>:

- a- **Les Quartiers déshérités** : L'exode rural qu'a connu l'Algérie après 1962, a eu des effets néfastes sur la structure des villes qui n'ont pas pu diriger les nouveaux arrivants ce qui a eu pour effet la prolifération des Bidonvilles et construction improvisée illicites (BARAK). L'apparition de ces phénomènes a eu pour conséquences une dégradation urbaine des espaces et une perte de valeur des biens immobiliers et fonciers voisins directs des Bidonvilles et constructions improvisées.
- b- **Les Quartiers populaires** : ce sont des quartiers où pratiquement tous les types d'habitat sont des habitats à loyers modérés (HLM).
- c- **Les quartiers résidentiels** : ce sont les quartiers qui regroupent le moins de populations. Ces quartiers offrent un bien meilleur cadre de vie que les

---

<sup>24</sup>BENATIA (1978) L'appropriation de l'espace à Alger après 1962, Alger, SNED, p39.

quartiers populaires et déshérités. Ce qui a entraîné<sup>25</sup> : une ségrégation sociale qui a rendu la communication difficile entre les habitants des trois types de quartier.

### **1.3.2- Le foncier et la planification urbaine**

La planification urbaine en Algérie, est conçue en rapport du foncier<sup>26</sup>. Le foncier n'a pas été un simple support à l'urbanisation; il a été le catalyseur d'un processus urbanistique effréné devenant au fil du temps, un but et non un moyen et donnant naissance à des comportements peu conscients des dégradations des terres. Les quelques repères historiques sont de nature à mettre en relief ces aspects. Globalement deux grandes périodes ont marqué le foncier urbain en Algérie : la période avant 1990 et celle d'après 1990.

#### **a- La période d'avant 1990**

Durant les deux décennies qui ont suivi l'indépendance, le parc de logements hérité de la colonisation était encore suffisant pour répondre aux besoins exprimés. La pression exercée sur le foncier était, par conséquent faible et la nécessité de revoir le régime foncier ne s'était pas faite sentir. Cependant, deux éléments vont bouleverser cette situation<sup>27</sup> :

- le premier est d'ordre politique ; il s'agissait de traduire en milieu urbain la révolution qui s'était produite en milieu rural dans le domaine agricole par la démocratisation de l'accès au foncier à travers un processus de nationalisation et de limitation de la propriété foncière privée en milieu urbain;
- le second est d'ordre économique ; il contraint à faire face à la montée des besoins en terrains nécessaires à l'implantation des projets publics et collectifs et des programmes publics d'habitat.

---

<sup>25</sup> BENATIA, op cit, p89.

<sup>26</sup> ALLOUM, op cit, p58.

<sup>27</sup> Loc at.

L'urgence face à cette montée des besoins et l'ambition de démocratiser l'accès au foncier, ont fait que le marché du foncier a été confié aux communes pour ce qui était des transactions de ventes et d'achats. La grande facilité de mobilisation du foncier, son coût d'acquisition et de vente ont généré en grande partie le phénomène de la transaction illicite et partant le développement de la construction illicite à grande échelle. En 1985<sup>28</sup> plus de 350.000 constructions illicites étaient recensées. Cette situation s'est développée sans respect des règles de l'art en matière de localisation et de construction. En outre l'injonction de créer 200 lots de terrains à bâtir par an et par commune ne permettait pas une préparation technique suffisante pour remplir cette obligation.

D'un autre côté, l'urbanisation a souffert de la pollution et de l'aménagement hasardeux du territoire à l'industrialisation. Il convient de signaler que durant cette période plus de 75 grandes zones industrielles ont été créées. Nonobstant leur caractère urgent, un organisme spécialisé a pris en charge leur localisation, à savoir la Caisse Algérienne d'Aménagement du Territoire. Les dispositifs d'industrialisation et de démocratie du foncier ont débouché sur une urbanisation débridée et généré d'autres effets pervers tels que<sup>29</sup> :

- Un abus dans l'usage des sols ;
- Le non respect des normes d'urbanisme.
- Une surconsommation de terres agricoles d'une manière générale la tendance au gaspillage des réserves foncières constituées.
- La non exigence de permis de construire dans les zones rurales qui a entraîné le mitage des terres agricoles ;
- La multiplication des constructions illicites sur les terrains des propriétaires qui ont par ce biais tenté de soustraire leurs terrains à l'intégration dans les

---

<sup>28</sup> ALLOUM, op cit, p59.

<sup>29</sup> Idem, p60.

réserves foncières communales soit par la vente sous seing privé, soit par la construction pour leur propre compte.

### **b- La période d'après 1990**

A partir de 1990, on enregistre l'amorce d'un processus d'ouverture marqué par d'importants bouleversements législatifs quant à l'approche de l'urbanisation et de la gestion du foncier.

Une rupture totale a été opérée à partir de 1989, par la mise en place d'un nouveau dispositif législatif en matière de foncier urbanisable. Les éléments fondamentaux introduits sont résumés comme suit <sup>30</sup>:

- La loi portant orientation foncière de 1990 qui introduit notamment l'abrogation des dispositions relatives aux réserves foncières communales et libéralisation du marché.
- La loi sur l'aménagement et l'urbanisme de 1990 qui met en place le Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme (PDAU) pour chaque commune, définissant l'usage des sols et les droits à construire, les Plans d'Occupation des Sols (POS) qui précisent l'organisation du cadre bâti, ainsi que les différents actes d'urbanisme (certificat d'urbanisme, permis de lotir, permis de construire, permis de démolir, certificat de conformité, certificat de morcellement) qui s'y rattachent.
- La loi domaniale de 1990 qui procède à la détermination et modalités de gestion du domaine national.
- La loi sur l'expropriation pour cause d'utilité publique de 1991 qui définit les conditions et des modalités pour l'expropriation de terrains au profit de projets d'utilité publique et entrant dans le cadre des plans d'urbanisme.
- La loi sur les biens Wakf de 1991 qui précise les modalités de constitution et de gestion de biens Habous.

---

<sup>30</sup> ALLOUM, Op cit, p60.



- Le Décret législatif sur l'activité immobilière de 1993 qui consacre la promotion immobilière et foncière comme une activité commerciale.

### **1.3.3- Les nouveaux défis de l'urbanisation en Algérie**

Le début des réformes économiques en Algérie est perçu aujourd'hui comme le point de départ des profonds changements qui se passent dans le pays. La survie économique et politique a conduit à la révision des priorités du développement urbain et à la réorganisation de la vie de la ville selon les règles de l'économie de marché.

Si on prend l'exemple de la capitale Alger, on constate qu'elle a fait face non seulement au boom de l'ouverture de bureaux, au développement de zones et de centres d'affaires. Le passage des vieux bureaux haussmanniens et leurs quartiers alentours aux tours modernes de bureaux, dans des quartiers d'affaires, a considérablement affecté l'organisation de l'espace et certaines pratiques urbaines<sup>31</sup>.

Globalement, La survie économique et politique des pays qui connaissent le passage vers l'économie de marché, a conduit à la révision des priorités du développement urbain et à la réorganisation de la vie de la ville selon les règles de l'économie de marché. Les intérêts et les capacités financiers ont commencé à jouer le premier rôle dans la réalisation des plans de transformation de Moscou. Le territoire de la ville est devenu une marchandise. L'espace urbain, homogène encore récemment, a commencé à se fractionner en îlots fermés et bien gardés, appartenant à des personnes privées ou à des sociétés<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, *Intégration de l'immobilier de bureaux dans l'espace périurbain algérois*, LGAT-USTHB, Alger, 2007, p2.

<sup>32</sup> VENDINA, *Bilan de la décennie 1991 – 2001 à Moscou, Mutations et alternatives du développement*, revue de l'OFCE, 2002, p 166.

En Algérie, de nos jours, quelques prémices de changement sont perceptibles dans certaines villes don Alger. Cette dernière, capitale administrative et économique a fonctionné suivant un système regroupant la majorité des équipements étatiques, administratifs, financiers dans l'espace central. La volonté de décentralisation avec <sup>33</sup>: la réalisation et l'implantation d'équipements structurant dans la périphérie d'Alger, l'autoroute Est Ouest et les programme de logement a donné lieu à une prolifération de cadres bâtis. El s'agit de l'émergence d'un nouveau tissu urbain dans l'espace périurbain d'Alger.

---

<sup>33</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p3.

## **1-4 Défis et perspectives du marché immobiliers**

Le développement technologique et économique amène de nouvelles perspectives aux marchés immobiliers ; en effet, les Tic peuvent modifier les processus et amener de nouveaux métiers et de nouvelles compétences.

### **1.4.1- De l'administration de biens aux Facilities Management**

La profession d'administrateur de bien recouvre essentiellement la transaction et la gestion immobilière. La gestion des transactions immobilières est généralement assurée par les agents immobiliers. La gestion immobilière, quant à elle, peut s'exercer en vertu d'un mandat, l'administrateur de biens agissant au nom et pour le compte d'un propriétaire, ou dans le cadre d'une copropriété<sup>34</sup>. L'exercice de la profession est largement tributaire des attitudes du consommateur. Les propriétaires eux-mêmes peuvent ainsi se révéler être des concurrents redoutables puisque par souci d'économie, ils gèrent souvent leur patrimoine eux – même.

Cependant, l'arrivée de nouveaux bailleurs attirés par les avantages fiscaux représentent un vrai marché pour les administrateurs de biens. En proposant aux bailleurs des mandats de gestion adaptés, ils trouvent là une activité plus rentable que la gestion de copropriété et assurant des revenus plus réguliers que la seule activité de transaction. Les autres modes d'investissement constituent également une concurrence importante car le placement dans la pierre n'est pas toujours jugé comme étant le plus intéressant. Enfin, d'autres professionnels tels que les notaires, les huissiers, les experts et les associations de consommateurs ont tendance à étendre leurs compétences et à empiéter sur les activités de l'administrateur de biens.

---

<sup>34</sup> MONTESINOS (2001) Les métiers de l'immobiliers, Paris, l'Etudiant, p56.

Les administrateurs de biens risquent aussi de souffrir de la concurrence d'une nouvelle profession : le Facilities Management. Métier encore flou, les entreprises qui l'exercent lui concèdent des définitions variées. Dans le contexte immobilier, Facilities Management est à l'intersection de l'entretien de l'immeuble et du service rendu à son occupant et s'effectue à quatre niveaux<sup>35</sup> : l'enveloppe du bâtiment, les communs, l'occupant des locaux et les individus. Les entreprises intéressées par ce nouveau métier sont de profils très divers. Il peut s'agir de promoteurs, d'entreprises de travaux publics ou d'autres professions qui se diversifient à partir de leur. Ce phénomène est le signe d'une tendance générale à la fusion et l'extension des activités dans le secteur immobilier. Il est d'ailleurs significatif de voir qu'aux Etats-Unis des spécialistes du Facilities Management sont recrutés par les entreprises pour diriger les cellules qui administrent leurs biens immobiliers.

#### **1.4.2- Influence des technologies de l'information et de la communication**

L'apparition d'Internet implique pour le consommateur le développement de services permettant de mieux répondre à ses attentes. Il est désormais possible au consommateur de réaliser une transaction sans passer par l'intermédiaire d'un agent immobilier, d'accéder à des comparaisons de prix et des outils d'estimation des biens et de réaliser des visites virtuelles des biens susceptibles de l'intéresser.

Ce nouveau mode de recherche représente un gain de temps et permet une mise en valeur complète du patrimoine. Les nouvelles technologies facilitent également l'exercice de certaines professions de l'immobilier. La gestion informatisée permet une collaboration entre différents acteurs et le traitement facilité des demandes de services, maintenance et entretien des immeubles de bureaux. Pour les promoteurs, la mise en place d'un site Web

---

<sup>35</sup> MONTESINOS, op cit, p58.

permet de proposer plus largement les offres de logements, de faciliter leur commercialisation et de toucher des prospects éloignés ou extérieurs à la région. Enfin, le recours à Internet pour l'approvisionnement du secteur du bâtiment pourrait amener une baisse du prix de la construction grâce à un meilleur fonctionnement de l'offre et de la demande.

L'utilisation d'Internet devrait désormais permettre aux transactions immobilières, traditionnellement ralenties par de multiples échanges de documents, d'être réalisées en ligne. Cependant, cette évolution se trouve freinée par des problèmes de sécurité et pose plus spécifiquement la question de la signature électronique.

Dans un contexte où la relation entre gestionnaire et propriétaire est davantage fondée sur la preuve permanente que sur la confiance mutuelle, l'apparition de la signature électronique suscite un véritable débat. Pour que le recours à la signature électronique soit recevable, il faudrait que le droit de la preuve soit adapté à Internet par l'assimilation de l'écrit sur support électronique à l'écrit sur support papier.

Ce procédé aurait alors un effet sur les règles de droit et provoquerait la mise en place d'un nouveau service juridique : la certification du dispositif de création de la signature et celle de chacun de ses usages. Mais la signature électronique n'est pas le seul changement qui inquiète les professionnels de l'immobilier : le développement d'Internet menace avant tout de bouleverser l'ensemble de l'exercice de leurs activités.

L'arrivée d'Internet amorce une profonde mutation du métier d'agent immobilier. Le développement des sites a pour premier effet de transformer le mode de rémunération des agents traditionnellement payés par les commissions.

Ainsi, les agents qui travaillent pour des sites spécialisés sont maintenant salariés par eux. D'autre part, les commissions, jugées injustifiées par les internautes qui font désormais une partie du travail, ont tendance à baisser. Le marché immobilier est lui-même profondément affecté par la négociation en ligne réalisée sans intermédiaire. En effet, les biens sont aujourd'hui vendus aux enchères et le mode traditionnel de négociation des prix est totalement bouleversé.

Pour aider les agents à faire face au nouveau marché, les professionnels de la gestion électronique immobilière leur proposent de mettre en place des portails verticaux intégrant l'ensemble de la chaîne de valeur. Il s'agit de solutions « Web-Based » permettant une meilleure relation avec le client et intégrant l'ensemble des étapes de la profession, du contact avec le prospect au financement de l'achat. Reste que dans un tel contexte, les consommateurs se tournant de plus en plus vers Internet, seuls les agents qui offriront des services à haute valeur ajoutée via ce nouveau media pourront survivre.

## **Conclusion du Chapitre I**

La segmentation de marché s'appuie sur le constat qu'un marché est rarement homogène. Le marché immobilier est le marché du bâti qui peut être affecté soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production.

L'explication des mécanismes du marché immobilier passe essentiellement par l'explication des questions propres au foncier, à l'urbanisme et au développement technologique.

Avec la privatisation du foncier et l'apparition de la loi des terres agricoles urbanisable, le marché du foncier a joué un rôle important dans l'avènement et la prolifération de différents biens immobiliers sur les différents segments du marché immobilier.

D'un autre côté, ce passage vers l'économie de marché est la conséquence de la transformation du territoire de la ville. Le tissu urbain dans les grandes métropoles algériennes a, en effet, enregistré le passage vers un nouveau style de bâtiments regroupés en tours modernes et en quartiers d'affaires. Ces phénomènes marquent le début de l'émergence d'un nouveau tissu urbain en Algérie.

**Chapitre II**  
**Le marché immobilier en Algérie et ses différents**  
**acteurs**



## Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie et ses différents acteurs

L'acteur dans un marché, est un membre qui a un rôle dans les mouvements et le dynamisme connu par ce marché. Le marché est connu comme étant l'endroit où se rencontre les offreurs et les demandeurs d'un produit donné. Dans cette perspective, nous pouvons distinguer l'existence de trois grands acteurs sur un marché, il s'agit des : acteurs de la demande, les acteurs de l'offre et les acteurs qui peuvent jouer le rôle d'intermédiaire entre les deux. Dans ce qui suit, nous allons essayer de connaître et de comprendre le comportement des acteurs du marché de l'immobilier en Algérie.

### **2.1- Les acteurs de la demande immobilière**

Chaque acteur agit dans son segment de marché, et suivant les segments du marché immobilier, la demande est animée par les entreprises dans le marché de l'immobilier professionnel et des ménages dans le marché de l'immobilier résidentiel.

#### **2.1.1- La demande exprimée par les ménages**

L'existence d'un ménage est conditionnée par la disponibilité du logement ; est ce dernier reste une des priorités pour la continuité et la stabilité d'un ménage. Leurs comportements différents suivant le segment où ils se trouvent. Pour les locataires ils aspirent à devenir propriétaire, pour les propriétaires ils aspirent à une amélioration des commodités résidentielles. Donc Chaque ménage peut adopter un certain comportement résidentiel, et peut exprimer une demande suivant certains indicateurs. Les indicateurs à la demande sont :

- a- Evolution des revenus ;
- b- Evolution démographique ;
- c- La co – résidence parents – enfants ;

#### **A- Evolution du nombre de ménage**

Les difficultés de logement rencontrées par certaines catégories de populations, le problème de solvabilité des ménages et l'évolution du nombre de mariage depuis les années 1960, placent le logement est au cœur du débat social. Si juste après l'indépendance, le départ massif des colons à permis aux marchés immobilier résidentiel d'avoir une offre relativement stable (Henni, 1991) les nouvelles réalités se tournent vers les conséquences de l'évolution démographique, l'exode rural et l'évolution du taux de mariages.

Ainsi le nombre de ménages est passé 2 600 000 en 1966 à 3 400 000 en 1984. Les nouveaux couples ne trouvent pas de logement ce qui amène ne extension de la famille et une co-résidence de plusieurs ménages dans un même logement. D'un autre côté les problèmes que rencontrent les nouveaux couples dissuadent les membres de ménages à se marier et à créer leur propre ménage, ce qui amène à une prolongation de la durée de co-résidence enfants – parents. Cependant, le nombre de mariage <sup>36</sup> enregistré en 2005 est de 279500 et en 2006 295000, soit 15700 de plus qu'en 2005. Cette progression du nombre de ménages se traduit par une forte pression de la demande sur le marché de l'immobilier résidentiel.

## **B- La pression de l'évolution démographique**

D'un autre côté, l'évolution du nombre de ménages contribue à l'évolution démographique, selon l'Office National des Statistiques le nombre de naissances par jour est 1660. D'un autre côté, Selon le CENEAP, en Algérie, plus de 5000 enfants naissent hors mariage tous les ans. L'ONS donne des prévisions de 33,2 millions d'habitants pour janvier 2009. Tous ces indicateurs nous donne une progression démographique qui n'est pas suivie par le développement du parc du logement. En 1984 le taux d'occupation était de 7,4 personnes par logement, et le taux d'occupation par pièce était 2,7 personnes,

---

<sup>36</sup> Office National des Statistiques [www.ons.dz]consulté en 2008.

Alors que la même année en France<sup>37</sup>, par exemple, chaque personne disposait de 1,67 pièces. Par ailleurs, à l'aube de l'an 2000 la situation ne s'est pas améliorée, et les conséquences sont<sup>38</sup> :

- Plus de 40% du parc logements est occupé par des ménages de taille supérieure à 7 personnes.
- Le taux d'occupation par logement est de 7,7 personnes en 1995 alors qu'il était de 7,4 en 1984.
- Le taux d'occupation par pièces est de 2,4 personnes en 1995.

### **C- La mobilité résidentielle**

D'un autre côté, la demande des ménages est conditionnée par la mobilité résidentielle. L'étude des mobilités résidentielles met en lumière les fondements du marché ; elle aborde des problématiques ayant trait à l'habitat et aux pratiques sociales. Car un bien immobilier est un espace de socialisation porteur d'une signification socio – culturelle qui peut être objective comme elle peut être subjective<sup>39</sup> qui peut aider à expliquer la variation de la demande. En effet, la mobilité des ménages est un facteur d'explication des tendances du marché immobilier. En règle générale, la mobilité décroît avec l'âge et augmente avec le niveau de qualification.

En Algérie, seule une enquête nationale sur le marché de l'immobilier résidentiel permettrait de déterminer le degré de mobilité résidentielle et ses causes réelles ; en mettant en relation le logement actuel avec le précédent. C'est ainsi qu'on pourra caractériser les flux de ménages dans le marché. Les données de la mobilité résidentielle sont d'une grande importance pour comprendre les mouvements résidentiels des ménages et donc le fonctionnement global du marché. A moins d'une enquête nationale, orchestrée par un organisme de

---

<sup>37</sup> JACQUOT, Comportement résidentiel et marché du logement, Revue Economie et Statistique, N°381, 2005.

<sup>38</sup> CENEAP, Population et développement durable, Actes des journées d'études du PNUD, 2001.

<sup>39</sup> MALHERBE, Rapport sur l'immobilier en France, p 36.

vocation (ONS, CNES, CENEAP...) on ne dispose pas d'information de ce type.

Cependant, même si la compréhension des facteurs de mobilité résidentielle en Algérie, certaines études<sup>40</sup> aborde la capitale Alger sous l'angle du plus grand pôle attractif en Algérie de par sa centralité, en d'autres termes l'attractivité du centre. Le modèle standard d'Allonso et Muth (1959) de mobilité résidentielle suppose que les agents économiques ont une préférence pour le centre et pour la surface. Ils arbitrent entre ces deux dimensions qui sont inversement corrélée : plus on se rapproche du centre, moins il y a d'espace<sup>41</sup>.

Dans cette logique des choses, Le centre (Alger) se caractérise par la concentration d'un maximum d'activités dans un espace réduit<sup>42</sup>. Les recherches dans ce domaine ont démontré que la proximité spatiale, la proximité du transport, la minimisation des coûts et le contact direct ont fortement nourri le désir de s'installer au centre<sup>43</sup>.

L'attractivité du centre d'Alger a fait que nous soyons aujourd'hui en présence d'un hypocentre qui s'allonge dans l'espace périurbain algérois<sup>44</sup>. Ainsi, et à caractéristiques des ménages identiques, les logements du centre (les plus attractifs) sont demandés par les plus aisés.

---

<sup>40</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p5.

<sup>41</sup> CORNUEL et al, op cit, p 13.

<sup>42</sup> Cf. BAZIZ, Le port d'Alger et son impact sur l'organisation et le fonctionnement du tissu urbain, mémoire de magistère, USTHB, 2003.

<sup>43</sup> CROUZET, L'immobilier de bureaux dans l'espace urbain, évolution des approches théoriques, (Géocarrefour, Université de Lyon, N° 78, 2003), p 270.

<sup>44</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p8.

## 2.1.2- La demande des entreprises

L'immobilier de bureau est sans doute l'élément le plus visible et le plus manifeste de la transformation économique des grandes métropoles. Il symbolise l'articulation des économies nationales et régionales au marché global<sup>45</sup>. L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise est fortement liée à l'apparition d'une nouvelle demande induite par la croissance de nouvelles activités, par les nouvelles attentes en locaux<sup>46</sup>.

### A- Les nouvelles données du marché immobilier d'entreprise en Algérie

Depuis les années 1990, un marché d'immobilier d'entreprise a émergé en Algérie. Ce marché a concerné, en grande partie, les locaux commerciaux et les bureaux. L'immobilier de bureaux a pris une grande importance dans la croissance urbaine avec l'avènement des quartiers d'affaires. En effet, de plus en plus, de nouvelles formes d'architecture moderne font leur apparition dans certaines métropoles du pays, notamment dans l'espace périurbain et le centre algérois.

Le phénomène de l'émergence des bureaux et des commerces a pris de l'ampleur dans la capitale Alger et ses périphéries. Le dynamisme du marché de l'immobilier d'entreprises est visible et représentatif par la densification des espaces et la récupération de la moindre parcelle de terrain aussitôt utilisés pour l'implantation immobilière, dans sa grande partie, de bureaux<sup>47</sup>. Ce dernier a non seulement occupé le bâti qui lui est destiné mais ; il s'est infiltré dans le segment du marché résidentiel.

---

<sup>45</sup> CROUZET, op cit, p269.

<sup>46</sup> MARENE SHOUMAKHER, L'émergence d'un marché d'immobilier d'entreprise. L'exemple de la Wallonie, Geocarrefour, Vol 78/4, 2003, p 295.

<sup>47</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p8.

Plus précisément, du fait que les logements et les bureaux soient relativement substituables<sup>48</sup>, les immeubles peuvent abriter les individus et les activités de bureaux. Si l'on se base sur l'étude de Mefteh (1999)<sup>49</sup> réalisée sur la centralité d'Alger, et qui touche le secteur « Didouche Mourad »<sup>50</sup>: sur 164 immeubles, 20 seulement sont à vocation résidentiel, 34 sont exclusivement occupés par des bureaux et 110 sont mixtes ; alors que la majeure partie de ces immeubles étaient autrefois occupés par des logements. Ce qui nous fait dire que nous assistons à des mutations dans l'immobilier de bureaux généré par la transition vers l'économie de marché.

## **B- Emergence des IDE en Algérie**

Pendant les années 1990, l'économie algérienne a connu des réformes économiques qui avaient pour but de préparer la plate forme de la transition à l'économie de marché. Ces réformes ont concernés la loi sur la monnaie et le crédit, le processus de privatisation et le code des investissements.

Vers la fin de l'année 1993, l'Algérie a eu à appliquer, après la signature de l'accord avec le FMI, un programme d'ajustement structurel standardisé. Dès lors, elle procéda à la restructuration des différents secteurs dont<sup>51</sup> :

- La promotion de l'investissement.
- La restructuration du système monétaire et financier.
- Les privatisations.
- La promotion des ressources hors hydrocarbures.
- La libéralisation du commerce extérieur.

---

<sup>48</sup> CORNUEL et al, op cit, p25.

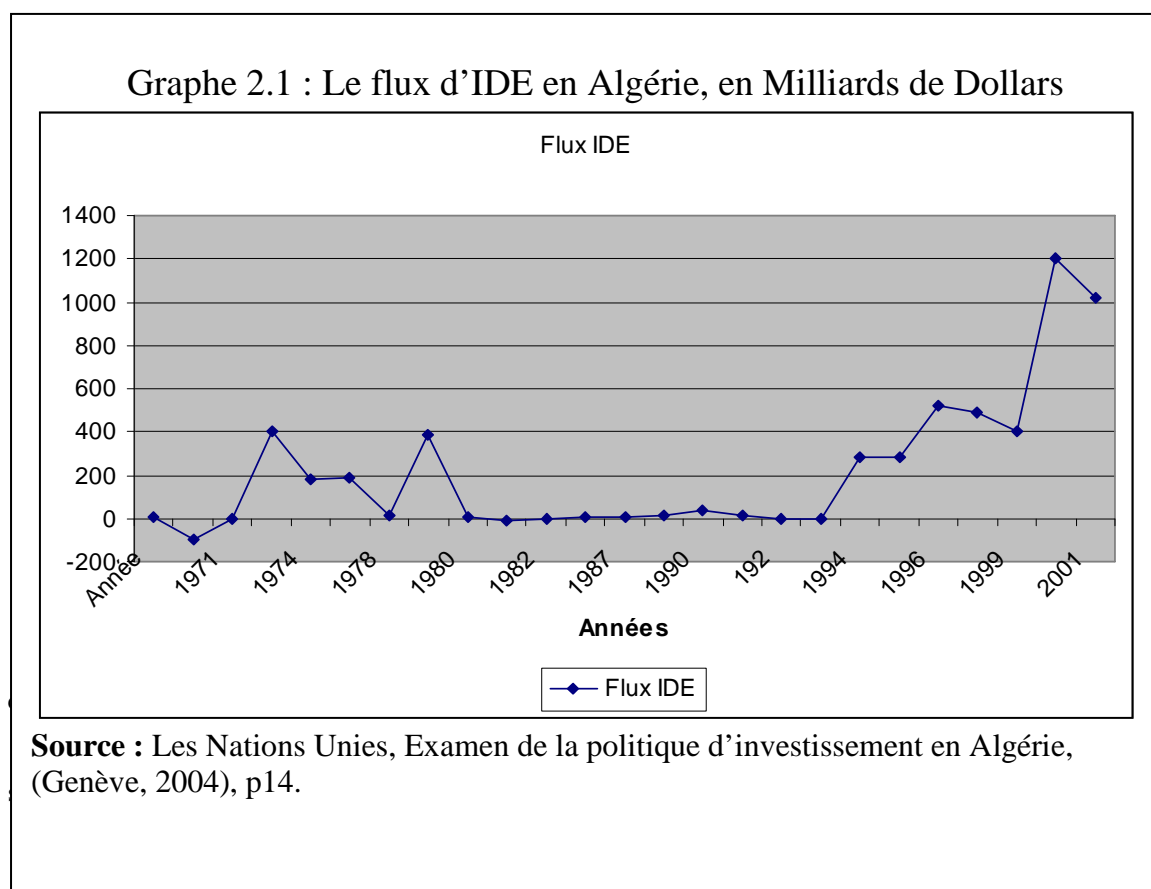
<sup>49</sup> Analyse du système de centralité d'Alger, Mémoire de magister, USTHB, 1999, p77.

<sup>50</sup> Le secteur est délimité par les rues de Khemisti, Dr Saadane et Cnel Amirouche au Nord, le boulevard Franklin Roosevelt au Sud et le boulevard Mohamed V à l'Ouest.

<sup>51</sup> Dahmani (1999) L'Algérie à l'épreuve, Paris, l'Harmattan, p 134.

Cette ouverture s'est traduite par un accroissement des intervenants, en particulier à l'importation, ce qui a porté leur nombre à près de 24 000 dont 3,8 % sont de statut public et 96,2% de statut privé. Les chiffres de 1999 révélèrent l'existence de près de 2 000 entreprises privées. En 2003, Alger comptait 22 004 entreprises. Le ministère des Petites et moyennes entreprises et de l'Artisanat a annoncé une augmentation du nombre des entreprises durant l'année 2004. Alger en tête de liste, affiche un chiffre de 27 640<sup>52</sup>.

Dés alors, l'émergence des IDE connue depuis les années 1990 a eu son impact sur l'immobilier d'entreprise, L'Algérie à connu un flux constant d'IDE. En 2002 et malgré une chute généralisée des IDE en Afrique, l'Algérie s'est classé 3eme pays hôte d'IDE en Afrique<sup>53</sup>. Ce qui amène à une nouvelle demande qui dynamise le marché de l'immobilier d'entreprise.



<sup>52</sup> Rapport du CNES (2004)

<sup>53</sup> Les Nations Unies, Examen de la politique d'investissement en Algérie, Genève, 2004, p15.

### **2.1.3- La demande dynamisée par l'investissement**

L'immobilier en tant qu'actif a toujours suscité un engouement certain apuré des demandeurs, ces demandeurs peuvent être des investisseurs ou des marchands de biens.

#### **A- L'investissement dans le marché immobilier**

L'immobilier a toujours présenté un vecteur de placement très intéressant, avec des caractéristiques de rendements et de risques acceptables<sup>54</sup>. Le rendement moyen et le risque en immobilier sont inférieurs à ceux des actions et supérieurs à ceux des obligations. L'investisseur doit alors s'interroger sur la meilleure manière d'investir dans l'immobilier. Des recherches affirment convient de construire un portefeuille immobilier qui soit bien diversifié<sup>55</sup>.

Les principaux axes de diversification qui sont utilisés sont le type d'affectation (principalement : les logements, bureaux, locaux et biens industriels) et la diversification géographique (par la délimitation de régions en fonction de frontières politiques telles que les frontières cantonales) ou économique (par exemple, les zones d'influence autour des villes ou le regroupement de régions selon les activités économiques)<sup>56</sup>.

Le marché immobilier semble, donc, être très facile à appréhender et ce par la plupart des gens tous simplement parce que nous consommons tous de l'immobilier, que ce soit en locatif ou en accession à la propriété. D'autre part, l'immobilier est un produit concret, commun car nous en sommes entourés et qui de plus comprend une dimension affective et donc une part de rêve. Enfin, sans tenir compte des fluctuations du marché immobilier, les prix d'acquisition et de

---

<sup>54</sup> BENDER, HOESLI et GAUD, Les sociétés anonymes d'investissement, L'expert Comptable suisse, 2000. P42.

<sup>55</sup> Loc at

<sup>56</sup> BENDER et HOESLI, Le benchmarking immobilier, L'expert Comptable suisse, 2000. P42.



revente sur 15 ou 20 ans apparaissent toujours en plus value parfois faramineuse. Tous ces éléments très suggestifs font de l'immobilier le placement privilégié en Algérie. Il ressort, que pour un investisseur (ménages ou entreprises) l'achat d'un bien immobilier constitue un placement important.

D'après la croyance populaire, investir dans l'immobilier est un placement sans risque. Le fait est qu'en Algérie, les prix de l'immobilier sont en forte progression. La hausse des prix de l'immobilier est justifiée par des raisons économiques et sociales : manque d'espace et de terrains, demande pour des habitations spacieuses, faible production de logements neufs, hausse des investissements étrangers, hausse du nombre de divorces. Dans l'esprit du grand public, la hausse des prix de l'immobilier est devenue tellement habituelle, qu'il est désormais tabou d'envisager une baisse des prix.

#### **b- Le rôle des marchands de biens**

Le marchand de biens a pour activité le négoce des immeubles et des fonds de commerce. En tant que commerçant, il achète pour revendre en réalisant des bénéfices. Cette profession, non réglementée, fait appel à des techniques diverses et implique la connaissance des règles juridiques et fiscales relatives à la vente, la copropriété ou l'urbanisme<sup>57</sup>. Soumis simplement à la réglementation générale applicable aux commerçants, le marchand de biens peut exercer à titre personnel ou dans le cadre d'une société.

Avant de revendre ses acquisitions, le marchand de biens peut réaliser des prestations de services qui augmenteront sa plus-value. Cependant, dans cet exercice le marchand de biens doit veiller à ne pas empiéter sur les autres professions de l'immobilier (promotion, agent) sous peine de tomber sous leur régime juridique. Lorsqu'il acquiert un bien immobilier, le marchand de biens est soumis à la réglementation appliquée avant sa cession et, s'il a le statut de

---

<sup>57</sup> MONTESINOS, op cit, p25.

commerçant, il doit remplir des obligations juridiques spécifiques. L'imposition du marchand de biens est effectuée sur les intérêts qu'il perçoit, les revenus des immeubles et ses commissions. Il est également assujéti à la TVA pour toutes les opérations d'achat – revente réalisées, mais bénéficie d'un régime particulier puisque ce n'est pas le montant total de la recette qui est imposé mais le profit réalisé.

## **2.2- Les acteurs de l'offre immobilière**

L'offre immobilière obéit à un certains nombre d'indicateurs ; taux de construction, prix des biens immobiliers et le stock de logements vacants. Les offreurs de biens immobiliers peuvent servir tous les segments du marché immobilier: résidentiel, professionnel et même le marché du foncier. Pour présenter et définir ces acteurs de l'offre, nous allons les regrouper en deux catégories : les offreurs du bien immobilier neuf et les offreurs du bien immobilier ancien.

### **2.2.2- Les offreurs du bien immobilier neuf**

Le secteur de l'immobilier est considéré comme l'un des trois secteurs déterminants la croissance économique en Algérie (avec les hydrocarbures et l'agriculture).

#### **A Les promoteurs immobiliers**

Le promoteur immobilier est un offreur d'espaces construits ou à construire. De nos jours, c'est lui qui initie le processus de l'offre nouvelle de produits immobiliers. Son expertise, sa connaissance des opportunités du côté de la demande et son contrôle de la ressource première, qui est le terrain, en font de lui l'un des acteurs majeurs du marché immobilier<sup>58</sup>.

---

<sup>58</sup> MONTESINOS, op cit, p173.

Si la base du métier de promoteur est avant tout la construction, la promotion immobilière est aussi une activité commerciale qui implique la mise en place d'opérations de marketing et une surveillance constante du contexte socio-économique de l'immobilier. Le recours à l'intelligence économique doit aider le promoteur à identifier les initiatives de la concurrence et à détecter les attentes du marché et du consommateur. Il s'agit ensuite de transformer l'information en action.

Ainsi, Même si le processus du développement immobilier varie suivant le type d'immeuble et le projet en cause, on peut considérer qu'il suit les étapes<sup>59</sup> :

- L'étude de marché.
- Le choix du site et l'analyse de faisabilité.
- L'acquisition de la propriété ou une simple option d'achat.
- L'architecture du projet et le pro forma détaillé.
- L'obtention des autorisations de construire, amendement au zonage, permis.
- Le financement.
- La construction.
- La commercialisation du bien immobilier.
- La gestion, lorsque bien immobilier est conservé.

L'évolution du marché pousse ainsi les grands promoteurs à racheter aujourd'hui des promoteurs locaux afin de s'établir sur les marchés de province. La tendance est aussi à la fusion de l'ensemble des activités du service immobilier afin d'offrir aux clients un service complet qui s'étend de la promotion à la gestion tout en passant par l'expertise<sup>60</sup>.

Et dans ce contexte, les 105 entreprises publiques de construction existantes, sont jugées comme pas outillées pour participer massivement au

---

<sup>59</sup> MARENE SHOUMAKHER, op cit, p 296.

<sup>60</sup> MALHERBE, op cit, p30.

programme de développement de l'immobilier, et l'idéal pour les entreprises locales est de se regrouper (Alliances, Fusion – Acquisition, Partenariat)<sup>61</sup>.

## B- Les pouvoirs publics

Le logement fait l'objet d'interventions publiques importantes, à côté de l'éducation et de la santé. En ce sens, il relève de l'économie publique<sup>62</sup>.

Concernant le financement du logement en Algérie, l'Etat se base sur un budget de 100 milliards de dinars par ans pour le marché de l'immobilier résidentiel, où l'Etat propose quatre produits : social, participatif, promotionnel et la location – vente. Dans le cadre de l'offre de ces quatre produits, le ministère de l'habitat et de l'Urbanisme s'appuie sur un programme quinquennal 2005- 2009.

**Tableau (2.1) Le programme quinquennal de l'habitat**

	Programme Quinquennal	Programme Compl.Sud	Compl. Haut Plateaux	Programme Résorption l'habitat précaire	Autres programmes spécifiques	Total
Logement Social	239 412	11 700	16 500	29 545	14 733	311 890
Logement participatif	233 733	9 707	18 000	0	0	261 440
Habitat rural	394 238	40 593	63 300	0	12 565	510 696
Location – Vente	129 115	0	0	0	0	129 115
Logement promotionnel	38 068	0	0	0	0	38 068
Total général	1 034 566	62 000	97 800	29 545	27 298	1 251 209

**Source:** Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, Janvier 2007

<sup>61</sup> Club Excellence Management, entretien avec Mr A. Benachenhou, Ministre des Finances, 2004.

<sup>62</sup> CORNUEL et al, op cit, p54.

Pour répondre à la demande sans cesse grandissante, l'Etat se fixe un objectif de réalisation de plus de 1 000 000 logements. Avec une gamme de produit où le logement social reste une des priorités, il constitue 19,13% de l'objectif total de réalisation, le logement participatif constitue 18,68% tandis que la location vente représente 10,31% et l'habitat rural 31,50%. Suivant ces pourcentages, l'Etat tente de répondre à la demande des ménages démunis avec les divers types de logements qu'elle propose, pour absorber le déficit.

**Tableau (2.2) Lancement du programme d'habitation (situation au 1<sup>er</sup> trimestre 2007)**

	2005	2006	2007 (1 <sup>er</sup> semestre)	Total
Logement social	112 053	38 689	21 272	172 014
Logement participatif	84 184	57 538	19 271	160 993
Habitat rural	132 765	137 017	44 871	314 653
Location – vente	0	2 696	6 936	9 632
Logement promotionnel /	3 837	5 558	2 772	12 167
Auto– construction	-	39 160	15 164	54 324
Total général	332 839	280 658	110 286	723 783

**Source:** Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, Janvier 2007

En comparant les réalisations et les prévisions, nous remarquons que le degré d'efficacité de l'Etat est satisfaisant. A mis chemin, c'est à dire jusqu'au début de l'année 2007, le taux de réalisation était de 53,50% un chiffre qui place l'Etat en position favorable pour respecter les délais de réalisation et d'atteindre l'objectif de 1 251 209 logements en 2009.

**Tableau (2.3) Livraison des programmes d'habitats (situation au 1<sup>er</sup> trimestre 2007)**

	2005	2006	2007	Total
Logement social	25 834	43 527	21 414	90 775
Logement participatif	15 787	23 801	8 330	47 918
Habitat rural	42 907	76 287	43 716	162 910
Location – vente	12 350	7 128	0	19 478
Logement promotionnel	8 027	8 419	2 170	18 616
Auto– construction	27 574	18 630	7 601	53 805
Total général	132 479	177 792	83 231	393 502

**Source:** www.mhu.dz, consulté en Janvier 2007.

Concernant l'habitat, l'Etat représenté par le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme s'appuie sur des structures qui tentent de dynamiser le marché. Ces structures sont :

### **B1- Agence National pour l'Amélioration et le développement du Logement (AADL)**

L'AADL a été créée en 1991 par le décret N° 91-148 du 12 mai 1991 en la forme d'un établissement public à caractère industriel et commercial sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Elle assure une mission de service public et est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

L'Agence a pour objet, sur l'ensemble du territoire national:

la promotion et le développement du marché foncier et immobilier;

l'encadrement et la dynamisation des actions de :

- rénovation et de restauration des tissus anciens;
- résorption de l'habitat insalubre ;
- restauration urbaine ;
- création de villes nouvelles
- l'élaboration et la vulgarisation en vue de leur développement, des méthodes de construction novatrices à travers son programme d'action;

- la conception et la diffusion la plus large de l'information, en direction des acteurs des marchés foncier et immobilier (promoteurs, citoyens, institutions financières, pouvoirs publics locaux, producteurs de matériaux, bureaux d'études, entreprises de réalisation, gestionnaires d'immeubles, associations ...).

L'Agence AADL est structurée autour de 15 agences chargées principalement de l'encadrement et la promotion d'opérations foncières destinées aux logements. Les terrains sont acquis auprès du Domaine National puis étudiés, équipés et rétrocédés aux opérateurs pour la réalisation de programmes de logements collectifs et individuels, sociaux et promotionnels. Par ailleurs, l'Agence développe des travaux confiés par le ministère, tels que le dossier relatif au projet de ville nouvelle de Boughzoul, la mise en œuvre du programme national de résorption d'habitat précaire et la réalisation de programmes de logements aidés et en location vente.

D'un autre côté, L'AADL a pour mission : la mise en place de l'Observatoire National de l'Habitat. Créé en 1996, L'Observatoire est chargé de recueillir, analyser, traiter et diffuser les informations nécessaires pour éclairer et/ou appuyer les prises de décisions en matière de politique du logement. Les travaux de l'Observatoire ont pour objectif, la mise à disposition de tous les opérateurs (Etat, collectivités, promoteurs, public, ...) des informations fiables et régulièrement mises à jour.

Pour la mise en place de la banque de données, les études suivantes sont engagées ou programmées :

- l'étude du marché du logement,
- l'étude du marché locatif,
- l'étude du marché du foncier,

- l'étude du système du suivi des instruments et des actes d'urbanisme,
- l'étude des coûts de viabilisation et d'aménagement,
- l'analyse des contraintes pour la maintenance, la rénovation et/ou la réhabilitation du parc existant,
- la mise en place d'un système d'indicateurs,
- le plan local de l'habitat.

## **B2- Les offices de promotion et de gestion immobilière (OPGI)**

Les offices de promotion et de gestion immobilière sont chargés dans le cadre de la mise en œuvre de la politique sociale de l'Etat, de promouvoir le service public en matière de logement, notamment pour les catégories sociales les plus démunies. En outre, ils sont chargés à titre accessoire de :

- de la maîtrise d'ouvrage déléguée pour le compte de tout autre opérateur ;
- de la promotion foncière ;
- de la promotion immobilière ;
- des actions de prestation de services en vue d'assurer l'entretien, la maintenance, la réhabilitation et la restauration des biens immobiliers ;

Les offices de promotion et de gestion immobilière sont en outre, habilités à gérer les biens immobiliers qui leur sont confiés. Une convention type déterminant les conditions et modalités de prise en charge de cette mission sera définie par arrêté conjoint du ministre chargé des Finances et du ministre de l'Habitat et de l'Urbanisme.

ET En matière de gestion immobilière, les offices de promotion et de gestion immobilière sont chargés :

- du recouvrement des loyers et des charges locatives ainsi que des produits de la cession des biens immobiliers qu'ils gèrent ;



- de la location et /ou de la cession des logements et locaux à usage professionnel, commercial et artisanal ;
- de la préservation des immeubles et de leurs dépendances en vue de leur maintien en état permanent d'habitabilité ;
- de l'établissement et de la tenue à jour de l'inventaire des immeubles constituant le parc immobilier dont ils assurent la gestion ainsi que le contrôle du statut juridique des occupants des logements et locaux compris dans ces immeubles;
- de l'organisation et de la coordination de toutes les actions destinées à permettre une utilisation optimale des ensembles immobiliers qu'ils gèrent ;
- d'assurer selon les conditions particulières la gestion de tous les biens qui leur ont été ou qui leur seront rattachés dans le cadre de l'unicité des règles de gestion du patrimoine immobilier ;
- toute autre action entrant dans le cadre de la gestion immobilière.
- 

### **B3- La Caisse Nationale du Logement**

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé par décret exécutif n° 91-145 DU 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. La Caisse a pour missions et attributions :

- De gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social,
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.

A ce titre, elle est chargée notamment de :

- participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- réaliser toutes études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés, et favoriser les actions d'informations, d'échanges d'expérience et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

Concernant son organisation, La Caisse Nationale du Logement est structurée :

- au niveau central, en directions centrales subdivisées en départements et en services ;
- au niveau décentralisé, en 13 directions régionales regroupant 27 agences de différentes catégories.

#### **B4- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière**

Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière a été institué par le décret législatif n° 93-03 du 01 mars 1993 portant sur l'activité immobilière (en son article 13). Quant à sa création officielle, elle a été promulguée par le décret exécutif n° 97-406 du 03 novembre 1997. Organisme à caractère mutualiste, le Fonds ne poursuit pas de but lucratif. Il est placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, mais jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Sa mission consiste à garantir les paiements effectués sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'une vente sur plans (V.S.P).

La forme d'organisation retenue pour le Fonds lui confère une certaine indépendance vis-à-vis de l'Etat, notamment du fait de la solidarité et de la participation directe et active des principaux acteurs que sont les promoteurs adhérents, et ce, à travers les organes de gestion prévus légalement à cet effet, dont :

- Le Bureau de l'Assemblée générale des promoteurs adhérents (05 membres élus) ;
- Le Conseil de Déontologie (05 membres élus) ;
- Le Conseil de Discipline (05 membres élus) ;
- Le Conseil d'Administration (07 membres élus) ;

Outre ces organes, le Fonds est doté d'un Comité de Garantie. Au jour d'aujourd'hui, le Fonds compte 482 promoteurs adhérents. Il a garanti 53497 logements et une superficie de 104503.47 m<sup>2</sup> de construction à usage commercial vendus selon la formule de la vente sur plans V.S.P.

### **2.2.2.2- L'offre dans l'immobilier d'entreprise**

En Algérie, Le marché de l'immobilier d'entreprise connu une première dynamique autour de la création de zone industriel, c'est à dire des espace des espaces conçu pour recevoir uniquement des entreprises. Le décret n° 73-45 du 28 février 1973 et les textes subséquents notamment le décret n° 84-55 du 3 mars 1984 relatif à l'administration des zones industrielles<sup>63</sup> ont permis de mettre en place un dispositif réglementaire de création et d'encadrement des zones

---

<sup>63</sup> ALLOUM, op cit, p70.

industrielles destinés à recevoir les investissements industriels et dont la gestion à été confiée à des Entreprises de gestion des Zones Industrielles (EGZI).

Ce dispositif a permis la création de 72 zones industrielles réparties à travers 37 wilayas couvrant une superficie totale de 15000 ha. En plus des zones industrielles, les zones d'activités ont été créées à l'initiative des communes par arrêtés pris dans le cadre de l'application de Ordonnance n° 74-26 du 20 février 1974 portant constitution des réserves foncières communales<sup>64</sup>. Ce dispositif a permis la création au profit des communes de 449 zones d'activités dans 46 wilayas couvrant une superficie totale de 7500 ha. Le point de situation établi à la fin 2000 par le Ministère de l'industrie fait ressortir d'importantes disponibilités foncières gelées à l'intérieur de ces zones industrielles.

**Tableau (2.4) Les réalisations concernant les zones industrielles, situation fin 2000**

	Nombre de zones industrielles	Superficie totale (Ha)	Superficie vacante (Ha)		
			Terrains	Infrastructures	Total
Zones industrielles	72	15000	2334	529	2863
Zones d'activité	449	7500	4496	142	4638

**Source:** Ministère de l'industrie et de la restructuration 2007

Du tableau ci – dessus, nous déduisons que l'espace qu'occupent les 72 zones industrielles laisse 2863 Ha de d'espace vacant, et les zones d'activité laissent 4638 Ha de vacances. En terme de superficie, cet espace semble être largement suffisant pour assurer une disponibilité foncière conséquente à court terme.

<sup>64</sup> Loc at.

En moyenne, cet espace peut localiser à l'intérieur de son périmètre l'équivalent de 15.000 projets d'une dimension et nature PME/PMI.<sup>65</sup> D'autant qu'avec l'ouverture du pays sur l'économie de marché, le nombre d'investisseurs et d'entrepreneurs n'a pas cessé d'augmenter, avec la création, en 1994, du CALPI (Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion des Investissements), l'Etat n'a cessé de multiplier les procédés visant à diversifier l'offre foncière en direction des opérateurs économiques.

En Algérie, l'émergence des IDE connue depuis les années 1990 (du à l'économie de marché) à eu son impact sur l'immobilier d'entreprise, L'Algérie à connu un flux constant d'IDE. En 2002 et malgré une chute généralisée des IDE en Afrique, l'Algérie s'est classé 3eme pays hôte d'IDE en Afrique<sup>66</sup>. Ce qui amène un nouvel enjeu et un dynamisme sur le marché de l'immobilier d'entreprise.

### **2.2.1- Les offreurs du bien immobilier ancien**

Trois offreurs se distinguent ; les particuliers, les notaires et les agents immobiliers. En ce qui nous concerne, nous allons essayer de cerner le comportement des agents immobiliers, car ils représentent l'offeurs le plus sur car l'offre immobilière représente la base de son métier, et leur articulation autour de la Fédération Nationale des Agences Immobilières (FNAI).

#### **a- Les agents immobiliers :**

Une agence immobilière a pour rôle e vendre ou de louer des biens immobiliers de toutes natures. IL existe deux type d'agences immobiliers : Les

---

<sup>65</sup> La configuration du foncier en Algérie [www.cnes\euromed\foncier.doc.dz] consulté en 2007.

<sup>66</sup> Les Nations Unies, Examen de la politique d'investissement en Algérie, (Genève, 2004), p15.

agences immobilières franchisées, qui appartiennent à un même groupe d'agences du même nom ; et les agences indépendantes<sup>67</sup>.

L'agence indépendante, établit sa propre politique commerciale, elle choisie elle même les services qu'elle souhaite proposer aux clients. Tandis que les agences franchisées adhèrent à un nom et à un mode de fonctionnement<sup>68</sup>. Le principe de la franchise repose sur un savoir - faire de qualité et une méthode déterminée par la direction du groupe<sup>69</sup>. Donc, la franchise est une méthode de collaboration une entreprise (le franchiseur) et l'entreprise franchisée en vue d'exploiter les concepts mis au point par le franchiseur. Suivant ce principe, toutes les agences devront se ressembler tant sur leur fonctionnement (politique, services) que sur leur apparence interne (même type de structure et même logo). Ainsi, au sein du même groupe, on trouvera le même accueil et les mêmes prestations au sein d'un même groupe d'agences et le client accorde plus facilement sa confiance<sup>70</sup>.

La problématique de la confiance accordée à l'agence immobilière est toujours d'actualité. En France, pendant longtemps la profession d'agent immobilier ne bénéficiait pas d'une image favorable. Aujourd'hui, les choses on changées, une enquête de la Fédération Nationale des Agences Immobilières (FNAIM) en France a dévoilée que 70% des personnes interrogées jugent les agents immobiliers comme des professionnels compétents ; mais cependant, 63% trouvent que le montant de leurs commissions est trop élevé.

---

<sup>67</sup> MONTESINOS, op cit, p34.

<sup>68</sup> Ibid, p35.

<sup>69</sup> Fédération Française de Franchise [[www.franchise.fr](http://www.franchise.fr)] consulté 2008.

<sup>70</sup> MONTESINOS, op cit, p35.

En Algérie, les agences immobilières adhérentes à la FNAI, ont pour obligation de respecter un certain barème des honoraires concernant les transactions immobilières, le barème est présenté dans le tableau ci – dessous.

**Tableau 2.5 : Le barème des honoraires fixé par a FNAI**

<b>Les transactions de vente ou d'achat</b>	
Montant de la Transaction réalisée	Montant Honoraires (HT)
Jusqu'à 1.000.000,00 DA	25.000.00 DA
Plus de 1.000.000,00DA et moins de 5.000.000,00DA	3%
Plus de 5.000.000,00DA et moins de 10.000.000,00DA	2,50%
Plus de 10.000.000,00DA et moins de 30.000.000,00DA	2%
Au delà de 30.000.000.00DA	1,50%
<b>Les transactions de location</b>	
Le propriétaire	Un Mois de location par an
Le locataire	Un mois de loyer par année de location sans dépasser deux mois de loyer.
<b>Frais d'ouverture de dossier</b>	
Achat	700 DA
Vente	700 DA
Mise en recherche de location	500 DA

**Source :** Tableau reconstitué par l'étudiant à partir de données de la FNAI

### **b- La Fédération Nationale des Agences Immobilières (FNAI) :**

La nécessité de cette Fédération se trouve dans le fait que les agences immobilières en Algérie, se trouvaient sans aucune réglementation spécifique, ni déontologie propre, ce qui a terni leur image, et suscite une incompréhension de leur mission. La Fédération Nationale des Agences Immobilières (FNAI), issue de l'Union Nationale des Agences Immobilières (UNAI) créée le 11 Mai 1998 par une assemblée constituante représentée par la majorité des wilayas<sup>71</sup>. Profitant du vide juridique et de représentation, certains se sont installés et ont

<sup>71</sup> FNAI [www.fnai.dz] consulté en 2007.

créée de par leur mauvais comportement, un climat de méfiance et de rejet aussi bien de la part des demandeurs que de l'administration publique. Pour parer à cet état de fait d'une part, et d'autre part pour se réhabiliter.

De ce fait, 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 Commerçants et Artisans Algérien (UGCAA) suivant les directives d'une assemblée générale tenue pour ces raisons en 2005. Les objectifs de la FNAI sont d'ordre social, éducatif, sensibilisateur et participatif à tout effort de transparence, de réglementation, de moralisation dans le marché de l'immobilier en Algérie.

Les objectifs de la FNAI sont<sup>72</sup> :

- La moralisation de la profession ;
- La défense des intérêts sociaux et moraux de ses adhérents ;
- La participation à l'effort national du logement et ce dans le but de contribuer à apaiser la crise de logement qui se vit dans notre pays.
- La contribution à la mise en place par les autorités concernées, bien étudiée du rapport propriétaire – locataire afin de permettre à des milliers de propriétaires de logements inhabités de louer .Actuellement les propriétaires ne se sentant pas en sécurité vis-à-vis de leurs locataires préférant encaisser le montant toute la durée du contrat pour se prémunir des éventuels aléas.
- La mise en place de moyens d'information en faveur du citoyen (journaux, revue etc.) pour lui permettre de prendre connaissance de ces droits et obligations avec l'agence immobilières.

La Fédération est composée de membres fondateurs, de membres adhérents, de membres d'honneurs et des membres sympathisants Les Membres Fondateurs : Sont ceux qui ont été à l'origine de la création et qui ont participé à

---

<sup>72</sup> FNAI [www.fnai.dz] consulté en 2007.



l'assemblée constitutive. Les Membres Adhérents : Sont les propriétaires, associés les gérant ou directeurs d'agences immobilières et qui adhèrent volontairement. Les Membres Sympathisants : Sont ceux qui activent d'une manière directe ou indirecte dans l'immobilier (Notaire, Avocats, Huissiers, Impôts, Assurance, Expert en immobiliers, Architecte, Administrateur de bien, etc. Les Membre d'honneur : Sont ceux qui ont rendu un service exceptionnel à la fédération. La FNAI semble être un gage de sécurité pour le consommateur et un moyen pour les adhérents de valoriser leur savoir-faire, leur éthique et leur professionnalisme. Et en cas de litige avec l'agence immobilière, le client à la faculté de saisir la fédération pour une solution à l'amiable.

Quant à son organisation, la FNAI est structuré autour d'un Bureau National (composé de 12 membres élus), qui a la charge de la gestion de la fédération. Suivant un ordre hiérarchique, Le Bureau de Wilaya (composé de huit membres), a la charge de la gestion des affaires de la FNAI au niveau de la Wilaya. Les commissions permanentes, désignés par le conseil national, sont spécialisées chacune d'elle, d'étudier et de proposer les orientations nécessaires au fonctionnement de la FNAI et des agences immobilières à savoir :

- Commission de la déontologie et de la profession (mise à niveau des agents en activité, formation des futurs agents immobiliers par les différents instituts de formation.
- commission chargé du juridique et la défense des intérêts moraux et matériels des agents immobiliers.
- commission chargée des études du marché de l'agent immobilier.
- commission chargée da la participation à l'effort national du logement et du partenariat avec les instituts financiers.
- commission chargée des études du marché de l'immobilier, des statistiques et de la documentation.

- Le Conseil de Discipline : Son rôle est d'assurer la discipline au sein de la fédération et de veiller au respect de la déontologie. Le fonctionnement de ces structures est défini par le règlement intérieur et par le règlement interne propre à chaque structure.

En ce qui concerne son Financement, la FNAI dépend de : ses membres, les dons et legs, les subventions éventuelles de l'Etat et des collectivités locales. La FNAI se revendique en tant qu'organisation flexible qui n'est pas enfermée dans des règles rigides, et de ce fait ses statuts et son règlement intérieur peuvent être révisable annuellement.

### **2.3 Les acteurs intermédiaires**

Les intermédiaires contribuent par leurs actions à dynamiser le marché de l'immobilier, en participant au processus de transaction sur le marché. Les principaux intermédiaires sur le marché immobilier sont les institutions de crédits qui financent les transactions immobilières

#### **2.3.1- L'émergence du rôle des banques dans le marché immobilier**

Le client idéal pour un banquier, est l'acquéreur de la résidence principale : on engage un financement à long terme, donc des capitaux qui vont générer une marge pendant longtemps, il y a une garantie hypothécaire, et l'on exige un apport personnel, ce qui est confortant<sup>73</sup>.

Les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans le marché immobilier en Algérie. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne l'acquisition d'un logement. Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des quatre produits résidentiels étatiques (Social, Promotionnel, Location – vente et Participatif) pour financer leurs résidences.

---

<sup>73</sup> Givaudan et al, op cit, p 227.

D'un autre côté, l'intérêt suscité par les ménages fait du crédit immobilier un produit dont le marché est devenu très concurrentiel. Chaque banque devra s'efforcer de fournir une gamme de produits adaptée aux exigences des ménages pour augmenter sa part de marché.

Le dynamisme du marché immobilier a poussé les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits. Chaque agence bancaire dispose de chargés d'études crédits qui peuvent orienter et présenter une simulation d'achat aux clients. Pour une meilleure compréhension des comportements des intermédiaires ; l'étude de leurs profils concurrentiels est nécessaire pour déterminer quel concurrent dispose de quel avantage concurrentiel.

### **3.2.2- Les banques et l'offre de crédits immobiliers**

Pour cerner l'offre de crédit immobilier hypothécaire en Algérie, nous avons effectué six simulations dans six banques (CNEP, BDL, CPA, BNP PARIBAS et SOCIETE GENERALE). L'exemple de la simulation est le suivant : un jeune cadre de 25 ans dont le salaire mensuel est 30 000 Da, souhaite acquérir un crédit pour l'achat d'un logement qui coûte 6 000 000 Da ; les résultats ont été les suivants :

#### **a- L'offre des banques**

- **La CNEP<sup>74</sup>** : Propose au jeune cadre un prêt de 1 313 293,45 Da sur 30 ans, avec un taux d'intérêt de 7% et une mensualité de 9000 Da.
- **BDL<sup>75</sup>** : Propose au jeune cadre un prêt de 1 440 000 DA sur 25 ans, avec un taux d'intérêt de 6,25% et une mensualité de 14 200 Da. Cependant un apport initial d'un montant minimum de 20% le prix du bien immobilier est exigé.

---

<sup>74</sup> Cnep Banque [www.cnepbanque.dz] consulté en Janvier 2008.

- **CPA** : Propose au jeune cadre un prêt d'un montant de 1 230 413 Da sur 25 ans et une mensualité de 9000 Da.
- **AL BARAKA**<sup>76</sup> : Pour la banque AL BARAKA, le jeune cadre n'est pas admissible à un crédit immobilier, car le salaire minimum pour octroyer un crédit est de 40 000 Da. Et pour un salarié qui remplit cette condition, il peut bénéficier d'un crédit d'un montant de 1 702 000 Da sur 25 ans.
- **BNP PARIBAS** : Le jeune cadre doit justifier : d'un salaire minimum de 35000 Da, occuper un poste à titre permanent (justifier d'un contrat à durée indéterminé CDI) et de la domiciliation de salaire au sein de la banque. La BNP PARIBAS fidèle à son image de banque très prudente.
- **SOCIETE GENERALE** : A la SOCIETE GENERALE, le salaire minimum pour bénéficier d'un crédit est le même qu'à la BNP PARIBAS, 35000 Da ; un apport de 20% du prix du bien immobilier est exigé, avec un taux d'intérêt de 10,53%.

#### **b- Synthèse des résultats :**

Le premier constat que nous pouvons faire se trouve dans le fait que les ménages sont dans l'incapacité de financer leurs logements avec les solutions présentées par les différentes banques. En effet, le prêt proposé ne dépasse pas 20% du prix du bien immobilier. Les banques sont dans l'incapacité d'offrir une gamme de produits qui puisse répondre aux attentes de ces clients.

Bien que les performances des banques restent en dessous de la moyenne ; La synthèse des résultats nous amènera à déterminer quel banque jouit de quel avantage concurrentiel, une notion qui est définie comme<sup>77</sup> : les atouts qui donnent à une organisation les moyens d'exploiter les forces du marché et de l'environnement mieux que ces concurrents.

---

<sup>75</sup> BDL Banque [www.bdl.dz] consulté en Janvier 2008.

<sup>76</sup> AL BARAKA BANK [www.baraka.dz] Consulté en Janvier 2008.

<sup>77</sup> PORTER (1986) L'avantage concurrentiel, Paris, Interedition, p 234.

## **b1 : L'avantage du pionnier**

Dans un environnement en pleine mutation, le fait d'arriver le premier sur le marché aide engranger durablement des bénéfices. Pionnier du crédit immobilier, avec quelques longueurs d'avance sur ces concurrents, la CNEP détient l'avantage concurrentiel dans le marché du crédit immobilier. Avec 200<sup>78</sup> agences réparties sur le territoire national. La CNEP dispose de la meilleure gamme de produit pour répondre aux attentes des ménages les plus démunis. Nous pouvons dire que la CNEP est le leader du crédit immobilier en Algérie. Avec une part de marché de 67% dans le crédit logement.

La grande performance de la CNEP (par rapport à ces concurrents) tient dans les facteurs suivants :

- Elle propose des prêts pouvant atteindre 90% du prix du bien immobilier.
- LA durée du crédit CNEP peut aller jusqu'à 30 ans, tandis que les autres banques ne vont pas au delà de 25 ans.
- La solution de co – propriété ou bien co – débitions : dont le principe est d'associer une autre personne (exemple : le conjoint) en vue d'augmenter le montant du crédit attribué. Une solution qui facilite l'accession au logement des ménages.
- La CNEP opte pour une stratégie de focalisation, c'est à dire à porter son effort seulement sur un segment de marché<sup>79</sup>. En effet, la CNEP semble se focaliser sur les activités de financements du marché des capitaux et quitter progressivement le marché de la promotion immobilière.
- En vue d'augmenter sa part de marché, la CNEP adopte une stratégie de fidélisation de la clientèle. En effet un épargnant CNEP, dispose de certains avantages aux quels ne peut pas prétendre un demandeur de crédit non épargnant. Ainsi pour les titulaires du livret d'épargne populaire le taux

---

<sup>78</sup>Cnep Banque, op cit.

<sup>79</sup> PORTER, op cit, p240.

d'intérêt est 6,25% au lieu des 7%. Et si le client est titulaire du livret d'épargne logement le taux d'intérêt sera de 5,75%.

- La CNEP a lancé sur le marché du crédit immobilier un nouveau produit. Il s'agit du prêt immobilier destiné aux jeune de moins de 30 ans et qui s'étale sur 40 ans ; Le prêt peut atteindre 100% de la valeur du bien immobilier. En fait cette formule est née en Espagne, avec les crédits immobiliers étalés sur 50 ans, ces formules à long terme connaissent un grand succès en Europe et commence par Etre adoptées en Algérie.

## **b2- Les challengers**

Le challenger est <sup>80</sup>: toute société qui occupe la seconde, troisième ou quatrième place est en position de dauphin. Ce sont des entreprises ayant une part respectable du marché. Dans le marché du crédit immobilier en Algérie, les challengers sont la BDL et le CPA. Offre des crédits immobiliers pouvant s'étaler sur 25 ans avec des taux d'intérêts avoisinant les 7%. Le CPA, avec 9 ans de présence sur le marché a eu à traiter 20000 dossiers<sup>81</sup> ; et a débloqué 11 Milliards de Dinars pour l'année 2007<sup>82</sup>. Tandis que la BDL traite entre 2000 et 3000 dossiers par ans, essaye de se maintenir sur ce marché, avec la CNEP elle est la seule à disposer d'un site Internet performant capable de donner un devis en ligne du crédit qui peut être au ménage<sup>83</sup>.

## **b3- Les suiveurs**

Le suiveur en Marketing est défini comme celui qui imite le leader innovateur<sup>84</sup>. Dans notre étude, nous appelé les suiveurs ; les entreprises qui s'enlisent dans les derniers places du marché, et dont le produit est loin d'être performant par rapport aux produits concurrents. Les suiveurs dans le marché du

---

<sup>80</sup> KOTLER et DUBOIS (2005) Marketing Management, Paris, Village Mondial, p278.

<sup>81</sup> El WATAN Immobilier, Février, 2008.

<sup>82</sup> CPA Banque [www.cpabanque.dz] consulté en 2008.

<sup>83</sup> BDL Banque op cit.

<sup>84</sup> KOTLER et DUBOIS, op cit, p 283.

crédit immobiliers sont des entreprises multinationales d'envergure mondiale : SOCIETE GENERALE, BNP PARIBAS et aussi AL BARAKA Banque. Ces grandes multinationales n'arrivent pas à concurrencer les locaux (CNEP, BDL et CPA) ; pourtant très réputé sur la scène internationale, elles sont confrontées à des barrières d'entrées et de mobilités sur le marché.

Ces barrières, sont dues en grande partie, aux raisons suivantes :

- La domiciliation des salaires du secteur public dans les banques étatiques :  
<sup>85</sup>Or que la domiciliation de salaire est la seule garantie de remboursement que la banque tient en main.
- Les salaires de 35000 Dinars exigé par SOCIETE GENERALE et BNP PARIBAS, et de 40000 Da exigé par AL BARAKA Banque, sont considérés comme des seuils de solvabilité
- D'un autre côté, les taux d'intérêt pratiqués dissuadent une grande partie des demandeurs, de contracter un prêt avec les banques privées.
- 

Le crédit immobilier hypothécaire en Algérie connaît une lenteur dans sa progression, cette lenteur peut être expliquée par plusieurs raisons<sup>86</sup> :

- Les grandes banques étatiques manquent d'expérience dans le domaine de la gestion des crédits hypothécaires.
- Le développement du crédit hypothécaire est bloqué les problèmes opérationnels et juridiques.
- La société de refinancement hypothécaire (SRH) n'a signé de contrats qu'avec deux banques, et n'a pu structurer le marché, ce qui était au départ son objectif de prédilection.
- La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI) a un impact limité sur le marché. Et que se soit la SRH ou bien la SGCI, aucune des deux sociétés

---

<sup>85</sup> Loi préconisait par le gouvernement algérien, conséquences de l'affaire Khalifa Bank.

<sup>86</sup> Rapport de la Banque Mondiale, le financement hypothécaire en Algérie, N°21441, Décembre 2007.

n'a collaboré avec le leader du crédit immobilier en Algérie (la CNEP banque).

Il en résulte, que le crédit immobilier, formule très sollicitée par les ménages, se heurte à des obstacles qui peuvent amener le marché immobilier à connaître des crises. En effet, si le marché connaît une hausse de prix dans des périodes de recule de l'offre ; le manque de financement peut aggraver la situation du marché et l'entraîner dans la spirale de la bulle immobilière.



## **Conclusion du chapitre II**

Le marché immobilier est le lieu de rencontre entre les acteurs de l'offre immobilier, de la demande et des acteurs intermédiaires, cette rencontre détermine la quantité et le prix du bien immobilier, ainsi que la commission des intermédiaires.

Les acteurs de la demande adoptent des comportements distincts. Si durant la période socialiste, la demande sur le marché immobilier en Algérie était une demande essentiellement résidentielle qui caractérise les ménages ; elle se trouve confrontée, aujourd'hui, à la demande des marchands de biens, investisseurs et des entreprises qui expriment de nouveaux besoins sur le marché immobilier.

D'un autre côté, les banques ont largement intervenu, ces dernières années sur le marché immobilier, et ont contribué à son dynamisme.

Cependant, la production immobilière en Algérie de ces cinq dernières années, a été mise en œuvre autour du plan quinquennal (2004 – 2009) qui arrive à son terme. Donc les réflexions doivent être tournées vers la nécessité de l'élaboration d'un nouveau plan immobilier.

## **Chapitre III : Le Marché de l'immobilier et la formation de la bulle**

## **Chapitre III : Le Marché de l'immobilier et la formation de la bulle**

Le marché immobilier a connu ces dix dernières années en Algérie un cycle d'une ampleur exceptionnelle. La plupart des pays qui étaient en transition vers l'économie de marché ont connu un phénomène semblable<sup>87</sup>. Ce cycle s'est manifesté par une flambée des prix et des quantités, accompagnée d'un gonflement considérable de l'endettement des agents impliqués dans l'immobilier, investisseurs, promoteurs, marchands de biens et ménages.

Quelle est la nature économique du phénomène ? On emploie souvent à son propos le terme de bulle. Quand il est employé par des économistes ce terme a une acception précise qui est celle d'un phénomène purement spéculatif sans facteur réel à l'origine. Est ce bien à un tel phénomène que l'on a eu affaire ?

Cette question n'est pas seulement académique. La réponse à cette question permettrait en effet de préciser si ce phénomène pouvait être évité, par exemple par une information supplémentaire, s'il peut se reproduire, si les mesures qui ont été prises ont été adaptées à la situation. La connaissance de la nature économique du cycle permettrait également d'apporter des éléments sur les évolutions futures, notamment celles des prix<sup>88</sup>.

---

<sup>87</sup> Cf, BONNEVILLE et TROUTCHENKO (2002) Emergence d'un marché immobilier en Russie, Paris : L'harmattan.

<sup>88</sup> CORNUEL, L'hypothèse de bulle immobilière, L'OFCE, N° 70, Juillet 1999, p13.

### **3.1- Cadre théorique de la bulle immobilière**

Plusieurs définitions de la bulle immobilière existent :

- Une bulle est un état du marché dans lequel la seule raison pour laquelle le prix est élevé aujourd'hui est que les investisseurs pensent que le prix de vente sera encore plus élevé demain, alors que les facteurs fondamentaux ne semblent pas justifier un tel prix<sup>89</sup>.
- Il y a formation d'une bulle lorsque le prix d'un actif immobilier connaît une évolution largement déconnectée par rapport à celui de placements comparables, en terme de durée et de risque en terme de durée et de risque, ainsi qu'à l'évolution des indicateurs pouvant avoir un rapport direct avec les valeurs immobilières, en particulier l'évolution des revenus<sup>90</sup>

#### **3.1.1- Philosophie de la bulle immobilière**

La philosophie de la bulle comprend, alors, des aspects sociologiques et économiques. Le marché de l'immobilier se caractérise par son manque de transparence. Et l'une des raisons qui peut expliquer la poursuite du gonflement de la bulle immobilière tient au décalage dans le temps entre la hausse de la demande et la réponse de l'offre, compte tenu de la durée du cycle de production<sup>91</sup>: entre le moment où une opération d'urbanisme est envisagée et le moment où les logements ou bureaux construits sont mis en vente, il peut s'écouler couramment entre deux et cinq ans parfois voir dix ans. Dès l'ors que l'accroissement la demande correspond à une bulle spéculative, on mesure les conséquences très lourdes de ce délais.

---

<sup>89</sup> POURE (1999) La bulle immobilière entre mythes et croyances, Paris, p41.

<sup>90</sup> PRAGER et al, op cit, p 43.

<sup>91</sup> Idem, p50.

### **a- Economie de la bulle immobilière**

Il y a formation d'une bulle quand les demandeurs acceptent de payer des prix qui s'élèvent au-dessus de la valeur fondamentale, c'est-à-dire de la valeur actualisée des loyers futurs, sans que l'écart soit dû à des erreurs d'anticipations. Les anticipations portent sur l'ensemble des facteurs influant sur l'offre, la demande ou les prix des marchés immobiliers :

- l'évolution de la demande
- implantation d'activité nouvelle susceptible d'attirer une population nouvelle, modification des règles d'emploi et de résidence),
- les conditions de financement, la fiscalité des revenus immobiliers et des droits de mutation,
- la réglementation des loyers,
- le changement de zonage à court terme dans les documents d'urbanisme, etc.

### **b- Sociologie de la bulle immobilière**

La bulle immobilière, et bien que ça soit un phénomène économique, elle est basée essentiellement sur un comportement d'imitation<sup>92</sup> ; qui se résume en la conviction (non fondée rationnellement) que le gonflement va se poursuivre. Ces convictions peuvent devenir très vite rationnelles aux yeux des acteurs du marché. Ainsi, une large majorité des demandeurs des biens immobiliers peuvent extrapoler, et l'argument de base de la demande devient<sup>93</sup> : « Si je n'achète pas maintenant, je ne pourrais plus acheter à l'avenir, puisque la hausse des prix va se poursuivre ».

Ces comportements d'imitation conduisent à des changements progressifs de comportements des acteurs sur le marché, l'objectif est la réalisation de plus – value. Dans ce cas, la représentation classique de l'acteur économique ayant

---

<sup>92</sup> PRAGER et al, p48.

<sup>93</sup> POURE, op cit, p70.

un comportement un comportement de maximisation de revenu<sup>94</sup> perd alors une large partie de sa valeur.

Le paradoxe de la bulle immobilière est que tout le monde connaît son existence. Car dans le contexte de la bulle immobilière, les informations circulent rapidement, sans analyse critique. L'interprétation ne dépend plus des facteurs économiques mais des rumeurs et des mythes qui circulent dans le marché.

### **3.1.2- La spéculation et la bulle immobilière**

La vérification de l'existence de comportements spéculatifs sur le marché immobilier le rendrait très volatile, de ce fait les comportements spéculatifs doivent se faire dans un cadre rationnel de prise de décision.

#### **A- Les fondements théoriques de la spéculation**

La modélisation économique standard du comportement financier suppose une rationalité particulière des agents qui se résume à acheter quand les cours sont en – deçà de la valeur fondamentale<sup>95</sup> et de vendre quand ils sont supérieurs. Cette stratégie est résumé par l'adage de Friedman<sup>96</sup> : « **buy cheap and sell dear** ».

Adam Smith (1776) indiquait déjà, dans sa théorie de la main invisible, le caractère stabilisant de la spéculation qui en permettant de régler l'offre et la demande conduit à la formation d'un prix d'équilibre conforme à l'état réel de l'économie.

---

<sup>94</sup> La théorie de l'homos economicus : de John Stewart Mill, économiste du courant néo – classique.

<sup>95</sup> La valeur fondamentale est la valeur calculée à partir de données objectives (dotations initiales des acteurs, préférences des agents et technologie).

<sup>96</sup> Cf, FRIEDMAN (1953) Essays in Positive Economics, the University of Chicago Press.

Quant à Lucas (1995) dans sa théorie des anticipations rationnelles, il définit le comportement spéculatif comme l'achat d'un bien en vue d'une revente à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement de prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi<sup>97</sup>.

### **b- Impact des comportements spéculatifs sur les marchés immobiliers**

La spéculation est une opération financière qui consiste à profiter des fluctuations des prix du marché pour réaliser un bénéfice<sup>98</sup>. Les comportements spéculatifs existent sur les marchés immobiliers, quand un demandeur (tel que les marchands de bien et les investisseurs) achète un bien immobilier résidentiel sans l'intention de l'occuper, sans tenir compte du rendement locatif, pour réaliser une plus value à court terme en le revendant plus cher.

**Dans ce climat d'information dégradé, il est alors tentant d'émettre l'hypothèse que le mécanisme de diffusion de la bulle immobilière serait comparable au mécanisme de diffusion des rumeurs et s'articulerait en trois étapes<sup>99</sup> :**

- Dans la première étape y aura diffusion de craintes qui vont se répandre dans la société ; cette diffusion est plus facile en période de crise et de rupture.
- Dans une deuxième étape, après une période d'incubation qui peut durer plusieurs années, des thèmes fédérateurs apparaissent et se cristallisent sur des besoins partagés par tous. Le thème de l'immobilier est un thème fédérateur car tous ménages a besoin d'un logement. Dès lors, une étincelle

---

<sup>97</sup> TADJEDDINE, Rationalité cognitive des décisions spéculatives, 17eme journée internationales d'économie monétaire et bancaire, Lisbonne, 2000, p4.

<sup>98</sup> GORBET et al, Etude de l'interdépendance des marchés résidentiels, rapport final de recherche, Université de Genève, 2006, p137.

<sup>99</sup> POURE, op cit, p48.

de médiatisation suffit à transformer un thème fédérateur en une hystérie collective, basée sur la crainte que la hausse des prix ne va pas s'arrêter.

- Dans la phase finale, les craintes (que l'on peut dès lors nommer la bulle immobilière) sont entretenues et amplifiées par des organisations commerciales. Il ne s'agit pas d'un "complot", mais plutôt de "marketing". Il est dès lors très difficile de combattre la rumeur, car toute critique diffuse les thèmes de la rumeur et la renforce.

### **3.2- Le comportement spéculatif sur le marché algérien**

Depuis les années 1990, le marché de l'immobilier en Algérie a présenté toutes les caractéristiques d'une bulle immobilière ; devenue avec le temps spéculative, au sens où les prix observés sur le marché se sont déconnectés des indicateurs économiques, tel que l'évolution des revenus qui doit être un facteur entrant dans les indicateurs de la valeur immobilière.

En plus de l'explication économique et sociologique, une troisième considération peut expliquer la prolongation de la bulle<sup>100</sup> : la plus grande partie des acteurs ont intérêt à la poursuite de l'ascension des prix : aménageurs, promoteurs – constructeurs, marchands de bien, notaire, agents immobilier et tout détenteur d'un patrimoine immobilier susceptible d'être mis sur le marché. Tous ces acteurs (à l'exception des nouveaux entrants) peuvent entretenir délibérément la vague spéculative, d'avantage pour faire face à leurs besoins budgétaires.

De ce qui précède, la formation et la continuité de la bulle immobilière peuvent être des œuvres de l'un ou de plusieurs des acteurs cités dans le paragraphe précédent. Dans le marché de l'immobilier en Algérie, les agents immobiliers ont été accusée d'être à l'origine de la spéculation immobilière

---

<sup>100</sup> PRAGER et al, op cit, p52.



induisant ainsi une flambée des prix et la formation d'une bulle spéculative, car leur rémunération est variable et augmente avec la hausse du prix du bien immobilier.

### **3.2.1- Les outils de lutte contre la spéculation en Algérie**

Sortir de la bulle spéculative, tel est l'objectif de l'Etat, qui passe par une meilleure gestion des activités des agences immobilières. Mal gérées, ces agences ont constitué l'un des facteurs freinant de l'essor du marché immobilier tel que souhaité par les responsables de l'habitat. A cet effet, un nouveau cadre juridique régissant l'activité de ces agences est en cours de finalisation pour la création d'un marché réel de l'immobilier.

Le contrôle auquel ont échappé ces agences, sera désormais plus sévère. Dans cette optique, le ministère de l'habitat a entrepris de procéder à un contrôle rigoureux des activités des agents immobiliers.

L'élaboration d'un texte de loi sur les activités et le marché des transactions immobilières régissant les activités de tous les agents immobiliers, a permis la mise en point des principes suivants<sup>101</sup> :

- l'organisation des agents immobiliers dans le cadre d'une Fédération nationale des agences immobilières (FNAI)
- L'inscription obligatoire des agences immobilières au Centre National de Registre de Commerce.
- l'interdiction d'acheter les biens qui leur sont confiés pour les revendre en leur nom ou à un nom d'emprunt.
- Les agences de promotion immobilière sont soumises au contrôle des officiers et agents de la police judiciaire, des employés relevant du ministère

---

<sup>101</sup> ([www.fnai.dz](http://www.fnai.dz)) consulté en Mars 2008.

du Commerce et des services de la fiscalité qui sont chargés de constater les infractions susceptibles d'être commises par les propriétaires de ces agences.

### **3.2.2- La formation des prix sur le marché immobilier ancien en Algérie**

Dans un cadre général, les données statistiques constituent l'essentiel de la matière première des connaissances locales des marchés immobiliers. L'analyse statistique doit permettre de croiser le regard des techniciens maîtrisant les outils nécessaires à leur compréhension, avec les acteurs du marché seuls capables de donner un sens concret aux abstractions chiffrées<sup>102</sup>.

En Algérie, le marché de l'immobilier ancien souffre de l'inexistence de statistiques de transactions. En collaboration avec l'ONS, le FNAI a mis au point un dispositif pour quantifier les transactions sur ce marché. Le principe, est que les agences immobilières remplissent le formulaire appelé « Baromètre Immobilier<sup>103</sup> » paru chaque dimanche dans le supplément « EL WATAN Immobilier » du quotidien « EL WATAN » ; et cela dans le but de suivre trimestriellement la situation et l'évolution du marché immobilier ancien.

L'opération Baromètre Immobilier s'est avérée, jusqu'à présent, être un échec total. En effet, dans deux ans de parution la FNAI a eu deux envois de la part de deux agences immobilières sur 5147. Le taux d'abstention est donc de : 99,96%.

Le baromètre immobilier, initiative de la FNAI, est conçu pour dresser l'état des lieux du marché ancien. Sans la coopération des agences immobilières, l'étude du marché ancien reste très compromise. Le baromètre est un outil de collecte d'informations très pertinent, mais présente, selon nous, un

---

<sup>102</sup> DRIANT et GOMEZ (2005) La connaissance des marchés locaux d'habitat, Paris, ANAH, p7.

<sup>103</sup> CF. Document Annexe.

inconvenients qui tien dans le fait : qu'il contribue partiellement à comprendre les aspects et les caractéristiques du marché : en effet, le baromètre est adressé seulement aux agents immobiliers ; même si les agences immobilières constituent l'essentiel des transactions sur le marché ancien, reste que les transactions entre particuliers et celles réalisées par les notaires peuvent avoir des parts de marché considérables.

### **3.2.3- Perspective de sortie de la bulle immobilière en Algérie**

Souvent, le dégonflement de la bulle immobilier s'effectue dans le cadre de l'intervention de l'Etat avec des opérations d'inondation du marché, la distribution de logements sociaux élimine certains ménages demandeurs incapables d'acheter un logement sur le marché libre et incapables de postuler pour un crédit hypothécaire leur non solvabilité. Le chiffre annoncé de : 1 000 000 de logements pour l'année 2009, peut offrir un début de solution face à l'évolution de la demande. Mais, d'un autre côté, l'intervention de l'Etat par une inondation de logement peut avoir des effets économiques négatifs, car le principe de l'inondation consiste dans le fait de loger des créances irrécouvrables.

### **3.3- Le rôle du marché foncier dans la période de bulle**

Un marché foncier bien organisé, permet de sécuriser les acheteurs et les vendeurs des terrains, cette sécurité peut amener une production de foncier suffisante, et par la même, permettre un fonctionnement harmonieux des marchés immobiliers.

### **3.3.1- Les effets du marché foncier**

Pour arriver à un stade de sécurité et de transparence, une annulation des effets : multiplicateur et cliquet, que nous allons développer, est nécessaire.

#### **a- L'effet Multiplicateur Foncier**

Le fonctionnement des marchés fonciers conduit d'abord à un effet appelé Multiplicateur Foncier<sup>104</sup>. Cet effet apparaît dans un cheminement d'opérations effectuées par les promoteurs, incluant : les coûts de construction, les frais financiers, les impôts et divers charges qui varient à court terme. Dès lors, dans une phase ascensionnelle des prix immobiliers, la hausse du mètre carré construit produit un effet multiplicateur sur le foncier.

Donc, et si par exemple<sup>105</sup> : la part du foncier entre pour 20% dans le coût total d'une opération ; une augmentation de 20% du prix de demande (l'offre restant à peu près stable à court terme en raison de l'inertie du processus de production) conduit à une hausse du prix du terrain qui peut avoisiner 100%.

Dès lors, la demande est entraînée dans une spirale de bulle spéculative, l'effet du levier sur les prix foncier produit, avec retard, des effets lourds de conséquences : des opérations lancées sur une base de prix fonciers excessifs, ne peuvent plus atteindre l'équilibre de l'opération lorsque la bulle sera en période de dégonflement, et que le prix réel sera devenu inférieur au prix escompté lors du lancement du projet.

#### **b- L'effet cliquet**

De ce qui précède, nous pouvons dire que le fonctionnement des marchés fonciers ralentit le retour à l'équilibre, ce ralentissement est appelée Effet

---

<sup>104</sup> PRAGER et al, op cit, p71.

<sup>105</sup> Loc at.

Cliquet<sup>106</sup>. Cet effet traduit le comportement des propriétaires fonciers qui ne souhaitent pas remettre leurs terrains sur le marché dans un climat qui succède à la phase de la bulle.

Il en résulte une baisse de l'offre des terrains et une tension à la hausse sur leurs prix. Le niveau élevé que peut atteindre les prix fonciers, résulte en bonne partie de rumeurs et actions spéculatives orchestrées par les marchands de biens. Ces actions peuvent conduire ainsi à une récurrence, et à un regonflement de la bulle.

D'un autre côté, l'effet cliquet n'est pas de même nature que le multiplicateur foncier<sup>107</sup>, car il ne résulte pas d'un même mécanisme de nature économique, mais plutôt d'un effet psychologique, fondé sur l'extrapolation des prix qui avaient atteint des niveaux trop élevés. La transparence des marchés pourrait contribuer à limiter cet effet.

### **c- L'effet cliquet sur le marché foncier de la capitale Alger**

De son statut de capitale et de métropole centrale, Alger accuse les valeurs foncières les plus élevées de tout le territoire national. Le foncier se raréfie, d'où la hausse des prix d'année en années<sup>108</sup>, ce qui nous amène à parler d'un effet cliquet sur le marché foncier algérois.

Le début raréfaction de terrain a coïncidé avec la libération du marché foncier et son émergence nouvelle à côté du marché immobilier. Le tableau (3.1) montre la fluctuation des prix moyens au cours de la dernière décennie dans des communes de la capitale Alger.

---

<sup>106</sup> GIVAUDAN et al (1996) Sécurité et transparence des marchés immobiliers, Paris, ADEF, p 165.

<sup>107</sup> PRAGER et al, op cit, p75.

<sup>108</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p6.

Tableau (3.1) Prix moyens du foncier dans quelques communes d'Alger

Commune	Prix du terrain viabilisé Da/ m <sup>2</sup>		
	Année 1994		Année 2005
	Minimum- Maximum	Prix moyen	Prix moyen
Alger centre, Belouizdad, Sidi M'hammed, Bab El oued	2375 - 4375	3375	82500
Mohammadia	1200 - 2000	1600	32000
Bab Ezzouar, Dar El beida	1200 - 1800	1500	22000

**Source**, Ministère des finances, Direction des domaines de la Wilaya d'Alger, Mars 2005.

Du tableau (3.1) nous constatons que la valeur du terrain viabilisé en 2005 est 15 à 25 fois plus élevée qu'en 1994. L'explication de la hausse des prix ne peut être de nature économique mais de nature psychologique. Pour Baziz et Hadjiedj (2006)<sup>109</sup> L'inflation enregistrée au cours de cette décennie est justifiée par le contexte socio – politique de l'époque en question. Mais, d'un autre côté la densification du centre, la raréfaction du foncier et la récupération de la moindre parcelle ont nourri cette tendance à la hausse.

### 3.3.2- L'entraînement de l'immobilier par le foncier

Le prix de sorti au mètre carré d'un bien immobilier neuf, est une variable qui se décompose fondamentalement en trois parties<sup>110</sup> :

1. Une partie plus ou moins proportionnelle (marges, frais financiers, études, commercialisation, etc.), généralement de l'ordre du tiers du prix de sortie.

<sup>109</sup> Ibid, p7.

<sup>110</sup> COMBY, op cit, p17.

2. Une partie plus ou moins fixe, qui représente les coûts de construction (prix de la main d'œuvre et des matériaux) qui n'augmentent que faiblement lorsque s'améliore la qualité de l'immeuble.
3. Un résidu, la charge foncière qui inclut aussi bien le prix du terrain proprement dit que le coût de sa libération, les équipements à la charge du constructeur et diverses autres ponctions financières.

Toute augmentation ou diminution du prix de sortie entraîne une augmentation ou diminution plus que proportionnelle des charges foncières maximales supportables. Or, le jeu de la concurrence que se font les promoteurs pour l'acquisition de terrains tend sans arrêt à rapprocher les charges foncières réelles des charges maximales.

Les charges foncières supportables d'un quartier vont donc être déterminées par les prix immobiliers que seront prêts à payer les acheteurs pour y habiter, la seule question importante étant de bien analyser les motifs qui poussent un ménage à payer doublement plus le mètre carré de plancher pour avoir dans un quartier un logement qui ne lui coûterait que la moitié s'il était situé dans un autre.

### **3.2.3- Le retour du foncier sur l'immobilier**

Si à tout moment, dans un quartier donné, ce sont bien les tensions du marché sur l'ensemble du parc existant qui déterminent les prix de sortie maxima des opérations nouvelles, lesquels déterminent à leur tour les charges foncières supportables, l'augmentation du nombre d'opérations rendues possibles par l'augmentation des charges foncière ne provoquera pas pour autant un accroissement significatif du parc susceptible de réduire les tensions. Un délai de réaction de plusieurs années est de toute façon nécessaire.

Une autre logique préside simultanément aux variations des valeurs relatives des quartiers les uns par rapport aux autres. La demande qui se porte sur un quartier particulier n'exprime qu'un différentiel d'attraction. C'est à l'échelle de l'ensemble du bassin d'habitat que se forme la carte des valeurs immobilières relatives. On peut donc penser que toute politique visant à réduire les prix en périphérie en agissant sur la valeur du gisement foncier, se répercutera de proche en proche jusque dans les secteurs les plus chers.

De la même façon, toute politique urbaine visant à faciliter les communications entre les quartiers ou à réduire les différences d'attractivité des quartiers devrait se traduire par une diminution globale des prix fonciers urbains et donc des prix de l'immobilier.

### **3.4- Processus de dégonflement de la bulle immobilière**

La bulle immobilière est un phénomène basé sur la spéculation et les croyances, et les solutions de dégonflement passent par l'analyse du rapport de force existant entre partisans et opposants de la bulle.

Le point fort des partisans, réside dans le fait d'avoir une grande faculté à répondre et à proliférer des rumeurs à grande vitesse. Par définition<sup>111</sup>, il est difficile de lutter contre les rumeurs. Si l'on considère que la bulle immobilière est une immense rumeur, on doit admettre que la bulle est difficile à combattre par les moyens traditionnels de la logique et de la discussion. En effet, chaque critique renforce la rumeur, sur le thème : "si on en parle, c'est que cela doit être vrai". Ainsi, les partisans de la bulle immobilière sont persuadés que les opposants de la bulle agissent par intérêt personnel ou par syndicalisme.

---

<sup>111</sup> POURE, op cit, p 104.



La lutte contre la bulle, peut passer par l'utilisation d'obstacle à la communication d'informations d'existence de bulle immobilière, et cela passe par le fait de ne pas informer les médias, car le principe de la bulle réside dans la publicité répétitive, et le support de la publicité reste les médias. En plus d'éviter la propagation des rumeurs, l'individu devra faire preuve de civisme, et au lieu d'écouter les rumeurs de l'environnement externe, il devra consulter et demander conseil à des spécialistes et experts immobiliers sous la tutelle d'une organisation<sup>112</sup>.

### **3.4.1- L'expertise immobilière**

L'expertise immobilière consiste en l'évaluation des immeubles, fonds de commerce, droits au bail et autres actifs immobiliers pour en donner la valeur à un moment donné<sup>113</sup>. Le recours à l'expertise immobilière s'impose dans un grand nombre de situations. On trouve d'abord l'expertise judiciaire légalement obligatoire pour les problèmes de succession et de legs. D'autre part, le droit des sociétés conduit les entreprises à s'entourer d'avis d'experts avant toute opération d'achat ou de fusion modifiant le capital et sa répartition. En France, par exemple, les Sociétés Civiles de Placement Immobilier ont l'obligation de faire expertiser leur patrimoine tous les cinq ans.

#### **A- Evaluation des biens immobiliers**

Le premier facteur de valeur d'un immeuble est d'abord sa situation. C'est en fonction des mouvements de population et des entreprises mais aussi du quartier et du voisinage qu'on qualifie la situation d'un immeuble (Figure 3.2)<sup>114</sup>. La valeur dépend aussi de facteurs économiques et sociaux tels que la

---

<sup>112</sup> Loc at.

<sup>113</sup> BOULEZ (1996) L'Expertise Immobilière, Paris, Dalloz, p11.

<sup>114</sup> BENDER et HOESLI, Indices et évaluation de l'immobilier, Université de Genève, 1999, p5.

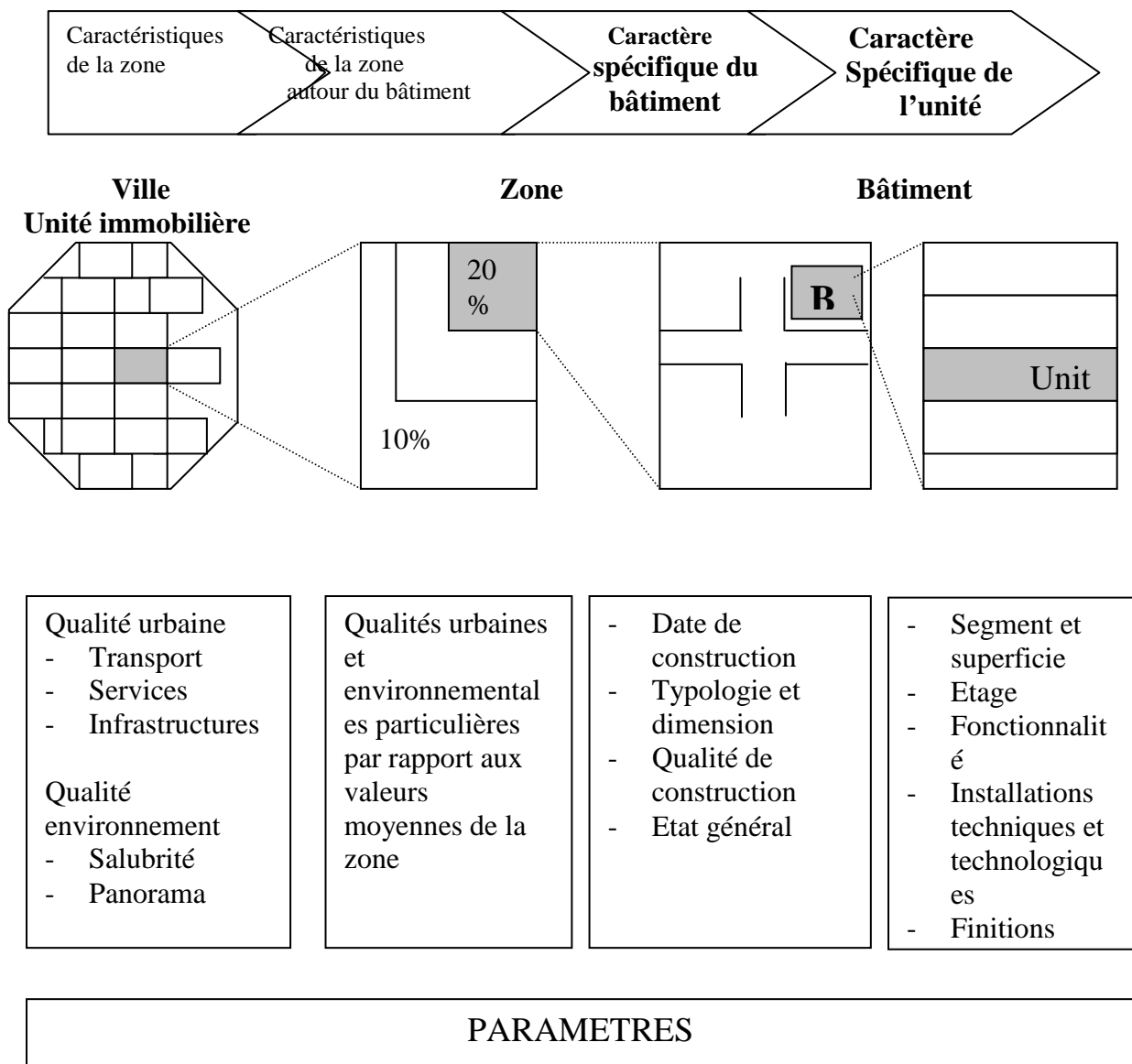
rentabilité, les caractéristiques du marché, le comportement des utilisateurs et des investisseurs, le contexte local. Le troisième type de facteur est juridique. En effet, la valeur d'un logement n'est pas la même selon qu'il est libre ou occupé, la valeur d'un terrain différente selon qu'on peut y édifier ou non un bâtiment. Enfin, la fiscalité joue un rôle dans l'estimation de la valeur en fonction de l'imposition à laquelle un bien est soumis.

Compte – tenu des éléments à prendre en compte, les experts ont à leur disposition trois méthodes d'évaluation différentes. Le recours à chacune d'elle dépend de l'objectif de l'évaluation mais aussi du type de bien à expertiser<sup>115</sup> : La première méthode est la méthode comparative directe. Le bien à évaluer est comparé à des marchandises de même qualité et jugées de même valeur. La seconde méthode est l'évaluation par prix de revient. Elle fonctionne par analyse séparée des deux éléments hétérogènes constituant le bien immobilier : le terrain, bien en principe permanent, et la construction, bien de durée limitée à amortir. Face au manque de pertinence de deux premiers modes d'évaluation, la recherche de méthodes plus précises et l'influence des Américains ont conduit à la mise en place de la méthode par actualisation des revenus. Cette méthode vise à quantifier le résultat net du placement en prenant en compte les revenus escomptés, les déductions de charges et les plus-values de cession. Mais aucune de ces méthodes n'est vraiment satisfaisante. Cette imprécision est la conséquence directe de la mouvance du marché immobilier.

---

<sup>115</sup> POLHAC (1990) L'Évaluation des actifs immobiliers, (Paris, Eyrolle, p65.

**Figure 3.2 : Evaluation des biens immobiliers**



**Source :** Desantis, Investigation sur le marché immobilier, Grenade ; Congrès européen du cadastre, 2002, p5.

Le modèle de la Figure (3.2) est rapporté au marché de l'immobilier résidentiel, donc à usage d'habitation. Mais du fait que les segments de marché peuvent être à certain degré substituante (en effet, un appartement, utilisé en base comme logement, peut être utilisé à usage professionnel et, donc, intégré le segment de l'immobilier d'entreprise) le modèle ci – dessus est applicable aussi à l'usage professionnel d'entreprise.

## b- L'évaluation immobilière en Algérie

L'évaluation immobilière en Algérie se base surtout sur l'évaluation foncière effectuée par les services de la direction des domaines. L'étude la plus récente dans le domaine de l'évaluation foncier est l'étude de la direction des domaines de la Wilaya d'Alger en 2005, qui met en évidence, seulement, l'importance de la localisation en tant qu'élément fondamental d'évaluation foncière.

De tous les temps, la proximité du centre a conditionné les prix du foncier à Alger<sup>116</sup>. Cependant, d'autres facteurs d'évaluation du foncier entre en considération, ces facteurs sont<sup>117</sup> : L'accessibilité, L'environnement et la viabilisation.

L'évaluation de la valeur immobilière en Algérie, est dépendante de la valeur foncière qui a été élaborée sur la base d'une démarche qui repose sur un regroupement de communes ayant les mêmes aptitudes. Ce regroupement est réalisé suivant des critères que sont :

- La densité de peuplement.
- La présence d'activités économiques.
- L'importance du réseau routier.

Le tableau (3.2) résume les résultats obtenus.

**Tableau (3.2) Evaluation du prix foncier dans quelques communes d'Alger**

Communes	Prix du terrain viabilisé Da/m <sup>2</sup>			Prix du terrain non viabilisé Da/m <sup>2</sup>		
	Minimum	Maximum	Moyenne	Minimum	Maximum	Moyenne
Alger centre, Belouizdad, Sidi M'hamed, Bab El Oued	65 000	100 000	82 500	65000	90 000	77 500
Mohammadia	25 000	40 000	32 500	18 000	26 000	22 000
Bab Ezzouar, Dar El Beida	15000	30 000	22 500	11 000	18 000	14 500

**Source : Direction des Domaines de la Wilaya d'Alger, Mars 2005.**

Les résultats du tableau (3.2) montrent une dévaluation dans le prix du foncier lorsqu'on on quitte le centre, même si le prix dans la périphérie reste élevé. D'un autre côté, nous remarquons la différence de prix entre les terrains viabilisés et non viabilisés dans le centre n'est pas très significative. Ceci révèle que la forte demande des différents acteurs de l'offre, est un critère à prendre en considération bien avant le critère de viabilisation des terrains.

<sup>116</sup> BAZIZ et HADJIEDJ, op cit, p7.

<sup>117</sup> Informations recueillis au près des services de la Direction des Domaines de la Wilaya d'Alger.

### **3.4.3- La construction d'indices de prix**

La construction d'indices immobiliers a pour objectif de construire des modèles permettant de générer des indices de prix de vente pour tous les segments de marché. Un indice de prix immobilier est un indice synthétique. Il doit répéter le niveau des prix d'objets de caractéristiques diverses. La principale difficulté avec les objets immobiliers, en particulier quand on s'intéresse à leur prix de vente, réside dans le caractère unique de chacun de ces objets et la faible fréquence des transactions sur un même objet<sup>118</sup>. Ceci empêche de déterminer des indices simples pour chaque objet et, par suite, d'en calculer une moyenne pondérée pour obtenir par exemple un indice synthétique.

La publication des indices immobiliers devrait améliorer sensiblement la transparence sur le marché de l'immobilier et améliorer la qualité des recherches concernant l'allocation optimale des actifs immobiliers<sup>119</sup>. Les méthodes de construction d'indices qui reviennent le plus souvent, sont la méthode Hédoniste et la méthode des ventes répétées qui nous allons présenter dans ce qui suit.

#### **a- La méthode Hédoniste**

La méthode hédoniste est une méthode développée aux Etats Unis dans les années 1950 et permet de comparer la valeur de biens immobiliers très divers. Les estimations se fondent à la fois sur des facteurs liés à la construction et sur des facteurs liés géographiques. Sur le prix hédoniste estimé, la part de valeur que représente chacun de ces facteurs par rapport à la valeur globale est calculée au moyen de méthodes statistiques (régression linéaire multiple et indicateur Laspeyre) pour la période concernée.

---

<sup>118</sup> GORBET et al, op cit, p51.

<sup>119</sup> BENDER et HOESLI, op cit, p 5.

La méthode hédoniste, de plus en plus acceptée sur le plan international, est fondée sur l'idée selon laquelle l'offre et la demande de biens hétérogènes comme l'immobilier ne porte pas uniquement sur l'objet global mais aussi sur les différentes caractéristiques de ces biens. Dans cette optique, la satisfaction - d'où le terme hédoniste - que retire un investisseur en achetant un bien immobilier correspond à la somme des satisfactions qu'il retire des caractéristiques de ce bien, comme le standing, la localisation, la qualité de la construction, etc.<sup>120</sup>. En d'autres termes, l'acheteur d'un bien immobilier achète en réalité les différentes composantes de ce bien et le prix du bien est donné par la somme des prix des composantes.

On considère qu'un bien immobilier est caractérisé par un ensemble de caractéristiques qui influencent son prix. La contribution au prix de chaque caractéristique  $k$  présente avec une intensité  $x_{tk}$  pendant la période  $t$ , est définie par le produit  $t_k x_{tk}$  où  $t_k$  est le "prix implicite de l'attribut". Le prix du bien est alors exprimé comme la somme des contributions de chaque caractéristique :  $\text{prix } t = t_0 + t_1 x_{t1} + \dots + t_k x_{tk}$ .  $K$  étant le nombre de caractéristiques considérées. Par exemple, supposons que l'on connaisse le prix par mètre carré de deux appartements qui se distinguent par le nombre de pièces, soit  $A_1$  5000 pour un logement trois pièces et  $A_2$  4000 pour un 5 pièces.

L'intensité  $x$  de la caractéristique "nombre de pièces" est de 3 pour le premier appartement et de 5 pour le second. Avec deux observations seulement, la relation estimée est simplement la droite qui passe par ces deux points, soit :  $\text{prix} = 6500 - 500x$ . Bien que dans cet exemple on ne tienne compte que d'une caractéristique (le nombre de pièces), il est évidemment souhaitable dans la pratique de tenir compte simultanément de toutes les caractéristiques disponibles.

---

<sup>120</sup> Loc at.

Pour construire de tels indices dans le domaine immobilier, il s'agit dans une première phase de définir l'ensemble des caractéristiques qui ont une influence sur le prix des biens. Ce sont les caractéristiques physiques, notamment l'état du bâtiment ou la qualité de la construction et les caractéristiques environnementales, à savoir la qualité du quartier (ou d'un village, voire d'une petite ville) et la qualité de la localisation au sein du quartier. Plus on augmente le nombre de variables et plus on améliore la qualité statistique des résultats obtenus, mais on alourdit le processus de la prise de données. Dans une deuxième phase, il faut obtenir, période après période, les caractéristiques et le prix du plus grand nombre possible – ou d'un nombre suffisamment représentatif - d'objets échangés. Un travail en collaboration avec les banques, très actives dans le domaine des prêts hypothécaires et des institutions de prévoyance, est nécessaire. En suite, une interprétation statistique (régression multiple, indices de type Laspeyre) permet ensuite de déterminer l'influence différentes caractéristiques sur le prix de l'objet.

L'approche hédoniste consiste en trois étapes<sup>121</sup> :

1. Estimer les prix implicites  $t_k$  des caractéristiques en régressant les prix observés en  $t$  sur les caractéristiques des biens immobiliers concernés. (Dans notre exemple, le seul prix implicite estimé est celui du nombre de pièces ; il vaut - 500. On estime également la constante qui vaut 6500.)
2. Définir le profil (en termes de caractéristiques) d'un bien standard, et prédire son prix annuel avec le modèle estimé. (Par exemple, en fixant que le profil standard est "4 pièces ", le prix prédit du bien standard est  $6500 - 500 \cdot 4 = 4500$ .)
3. Calculer la série de l'indice du prix du bien standard, en calculant pour chaque date  $t$  le rapport du prix estimé en  $t$  sur le prix à la date de

---

<sup>121</sup> BENDER et HOESLI, op cit, p 5.

référence. (Par exemple, si le prix prédit d'un logement 4 pièces est de 3000 en 1990 et que les 4500 trouvés précédemment correspondent à 2005, l'indice de 2005 par rapport à 1990 est de  $4500/3000$ , soit 1.5, ou 150 si l'on exprime l'indice en base 100.). L'approche décrite suppose que l'on estime les prix implicites des attributs à chaque période  $t$ . Ceci requiert un nombre suffisant d'observations à chaque période pour assurer une estimation fiable des coefficients.

### **b- La méthode des ventes répétées**

Dans cette seconde approche, on ne considère que les biens ayant été vendus plus d'une fois, ce qui permet d'avoir des prix à au moins deux dates différentes pour chaque objet considéré. Avec cette approche, on évite d'avoir à choisir les caractéristiques pertinentes des biens. On ne compare que des paires de prix portant sur un même objet. L'approche suppose que l'objet de la vente répétée reste le même aux deux dates considérées.

Pour construire l'indice<sup>122</sup>, la méthode propose d'exprimer, pour chaque paire de prix, le logarithme du rapport du nouveau prix  $p_n$  sur l'ancien  $p_a$  en fonction de variables auxiliaires  $q_t$  prenant la valeur 1 lorsque  $n = t$ , la valeur  $-1$  lorsque  $a = t$ , et 0 sinon :  $\ln(p_n/p_a) = \alpha_0 q_0 + \dots + \alpha_t q_t + \dots + \alpha_T q_T$ .

### **c- Synthèse**

Pratiquement, sur le marché immobilier algérien, les indices doivent être calculés selon la méthode hédoniste. La méthode des ventes répétées n'est pas applicable car nous ne disposons pas d'indications permettant d'apparier les transactions portant sur un même objet. La méthode hédoniste, en ne se limitant pas aux objets immobiliers qui ont été vendus au moins deux fois sur la période

---

<sup>122</sup> GORBET et al, op cit, p52



considérée, présente par ailleurs l'avantage de mieux exploiter l'ensemble des transactions collectées.

D'un autre côté, la méthode hédoniste, exclu les prix issus des enchères pour éviter tout caractère d'imitation non fondé rationnellement ; pour se fonder uniquement sur les prix des variables qui valorisent le bien en question. Ainsi le prix du marché sera défini sur la base de l'apport de ses variables (exemple : l'emplacement, salle de bain supplémentaire, parking gardé ou grand jardin) sur le bien. Les formules d'évaluation fournies par l'approche hédoniste devraient constituer un apport important en matière d'évaluation immobilière, notamment pour l'évaluation périodique des parcs immobiliers des institutionnels et pour la gestion des risques relatifs aux prêts hypothécaires.

En fin, la méthode hédoniste a comme principal avantage d'écarter la spéculation. Le recours à la méthode hédoniste pour construire des indices de prix de l'immobilier constitue une solution bien meilleure que le calcul d'indices fondés sur la moyenne de prix de transactions, voire sur la moyenne de prix offerts dans des annonces.

En effet, les indices fondés sur la moyenne de prix de transactions comportent des biais importants en raison de l'hétérogénéité des biens immobiliers. Imaginons par exemple, qu'au cours d'une période, ce sont plutôt : des immeubles en très bon état et situés dans des bons quartiers qui fassent l'objet de transactions, alors que pendant la période suivante ce sont plutôt de vieux immeubles, mal entretenus et situés dans de mauvais quartiers. Selon toute vraisemblance, on observera une baisse de l'indice, alors que les vrais prix ont peut-être augmenté d'une période à l'autre.

Lorsque des prix offerts sont utilisés, les biais sont encore plus importants. D'une part, il est courant que les objets offerts à la vente dans des annonces ne soient pas représentatifs des biens faisant effectivement l'objet d'une transaction. D'autre part, il existe une différence (positive ou négative) entre le prix offert et le prix de la transaction. Ce n'est pas tant l'existence de cette différence qui est préoccupante, mais bien plus la variation de cette différence au cours du temps selon l'état du marché immobilier.

Les indices hédonistes ont cette caractéristique fondamentale d'être indépendants de la subjectivité des évaluateurs. Ils sont donc objectifs, car ils découlent directement des prix observés sur le marché de façon analogue aux indices des actions ou des obligations, et ceci quelle que soit la perception des différents agents économiques concernant le niveau des prix. Par conséquent, de tels indices reflètent immédiatement une variation des prix du marché. Dans une optique à long terme, on obtient des séries statistiques calculées de façon homogène.

D'un autre côté, la méthode hédoniste peut présenter certains inconvénients, que sont <sup>123</sup>:

- Importantes opérations de saisie de données qui peuvent être très coûteuses.
- La méthode hédoniste exige une actualisation continue des données immobilières.
- Ecarts parfois considérables des résultats pour certains objets présentant des particularités liés au site et se répercutant seulement sur le bien immobilier et non sur tout le quartier.
- L'évaluation peut être effectuée par chef de projet qui n'est pas expert immobilier, ce qui peut la rendre peu crédible.

---

<sup>123</sup> BENDER et HOESLI, op cit, p8.

- La valeur sociale du bien immobilier est un indice immobilier difficilement intégrable dans le processus d'estimation.

### **Conclusion du chapitre III**

L'Algérie a connu au cours des deux dernières décennies une flambée de prix considérable. Cette flambée, souvent déconnecté de la réalité économique, est appelée bulle immobilière.

Les solutions de dégonflement de la bulle immobilière se sont largement centrées sur l'amélioration des méthodes d'évaluation des biens immobiliers, telle que la méthode de ventes répétées et la méthode hédoniste.

Sur le marché de l'immobilier en Algérie, le Baromètre Immobilier, avait pour but principal de lutter contre le phénomène de la bulle spéculative. Cependant son introduction n'a pas été concluante. Ce qui nous a privés de données réelles sur les transactions immobilières enregistrées sur le territoire national.

## **Conclusion Générale**

## **Conclusion Générale**

A ce stade de la réflexion et au regard des conclusions précédemment établies à chaque fin de section, cette conclusion générale portera davantage sur les résultats déterminants de la recherche. Par ailleurs, il s'agira aussi d'élargir le champ de l'étude vers de nouvelles ouvertures tant par rapport à des objectifs personnels, que pour des chercheurs s'intéressant à des thèmes similaires.

Ainsi, on pourrait situer l'émergence d'un marché immobilier en Algérie, depuis les années 1990, caractérisé par l'émergence des acteurs de l'immobilier autour des segments principaux l'immobilier résidentiel et d'entreprise.

Par ailleurs, les prémices de la formation et de l'avènement du marché immobilier sont largement perceptibles dans le changement urbain, qui se manifeste par la prolifération des tours modernes qui remplacent, au fur et mesure, les bureaux haussemaniens.

Dun autre coté, et dans une quête de structuration du segment résidentiel ancien, les agences immobilières se sont organisées autour de la FNAI. Quant l'offre neuve, les mises en chantier concernent, actuellement, uniquement le programme 1 251 000 logements (2005 – 2009) qui arrive a son terme.

Concernant les mécanismes de la formation des prix immobiliers, le marché apparaît comme très peu transparent, obéissant la spéculation qui conduisent les estimations vers une déconnexion des enchères de la logique économique.

La continuité de la spéculation immobilière est liée à la raréfaction du foncier dans les grandes métropoles du pays. Et l'explication des mécanismes du marché de l'immobilier ne peut aboutir sans la compréhension des mécanismes du marché foncier. Quant à la question de savoir si le prix de la construction résulte du prix du terrain ou si c'est l'inverse, il n'existe aucune réponse univoque.

Le marché de l'immobilier en Algérie présente une complexité certaine, du fait de son appartenance, la fois, à la vie sociale, économique et politique. L'existence et l'avènement du marché ont été démontrés au cours de ce travail, cependant le marché ne converge pas vers les conditions néoclassiques optimales de transparence et de concurrence pure et parfaite. Une autre question se pose, celle de la gestion du parc immobilier, une question qui ne semble pas, apparemment intéresser les acteurs.

En fin, ce travail présente une limite qui tient dans le fait qu'un bien immobilier est localisé dans l'espace, et il n'y a pas de localisation identique. Donc l'économie immobilière relève de l'économie spatiale. Et concernant nos recherches les données collectées concernent la Wilaya d'Alger, donc elles ne caractérisent pas systématiquement la dimension spatiale du marché immobilier en Algérie.

La rareté des données ne doit pas constituer un frein à des études globales ou locales, qui permettront de comprendre le phénomène. Les éléments disponibles ne permettent pas d'émettre un jugement définitif et absolu. Ainsi, les lacunes concernant nos données économiques laissent les perspectives ouvertes pour d'autres recherches.

# Liste des tableaux, figures et annexes

## 1- Liste des tableaux

<b>Numéro tableau</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1.1	L'articulation entre marchés fonciers et immobiliers	21
1.2	Terrains domaniaux cédés dans le cadre de la promotion immobilière et / ou foncière	25
2.1	Le programme quinquennal de l'habitat	53
2.2	Lancement du programme d'habitation (situation au 1 <sup>er</sup> trimestre 2007)	54
2.3	Livraison des programmes d'habitats (situation au 1 <sup>er</sup> trimestre 2007)	54
2.4	Les réalisations concernant les zones industrielles, situation fin 2000	61
2.5	Le barème des honoraires fixé par a FNAI	64
3.1	Prix moyens du foncier dans quelques communes d'Alger	87
3.2	Evaluation du prix foncier dans quelques communes d'Alger	95

## 2- Liste des figures

<b>Numéro figure</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
2.1	Evaluation des biens immobiliers	93
3.1	Le flux d'IDE en Algérie	47

## 3- Liste des annexes

<b>Numéro</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1.1	Le baromètre immobilier	107



## **Document Annexe**

## Baromètre de l'immobilier

### Numéro d'adhérent à la FNAI

#### Section B-1 : Vente

Il vous est demandé – pour chaque type de logement – de relever le prix de vente effectivement versé par l'acquéreur. Du fait que pour le même type de logement, il peut être observé plusieurs prix, nous vous proposons de nous donner les deux - trois prix différents pratiqués sur le même type de logement. La colonne observations est réservée aux informations permettant de mieux apprécier le prix relevé. Par exemple, dans cette colonne, on pourra mentionner l'étage de l'appartement le fait que cet appartement dispose d'une cour propre à lui ; l'existence d'un garage,...

Type de logements	Valeur (en DA)	Superficie (m2)	Adresse	Commune	Daïra	Wilaya	Obs
F2							
F3							
F4							

#### Section B-2 : Location

Il vous est demandé – pour chaque type de logement – de relever le loyer effectivement versé par l'acquéreur. Du fait que pour le même type de logement, il peut être observé plusieurs loyers, nous vous proposons de nous donner les deux - trois prix différents pratiqués sur le même type de logement. La colonne observations est réservée aux informations permettant de mieux apprécier le loyer relevé. Par exemple, dans cette colonne, on pourra mentionner l'étage de l'appartement le fait que cet appartement dispose d'une cour propre à lui ; l'existence d'un garage,....

Type de logements	Valeur (en DA)	Superficie (m2)	Adresse	Commune	Daïra	Wilaya	Obs
F2							
F3							
F4							

## **Bibliographie**

## Bibliographie

### I- Ouvrages

1- CORNUEL et al, (1999)

Les marchés immobiliers : segmentation et dynamique, Paris, ADEF.

2- HEURTEUX (1993)

l'Immobilier d'Entreprise, Collection que sais-je ? Paris, presses universitaires.

3- MAIS et al, (2000)

Le Marché de l'immobilier Français, Paris, Economica, 3eme édition.

4- WERTENSHLAG (1997)

La Location HLM, Paris, Dalloz, 2eme édition.

5- PRAGER et al, (2003)

Villes et Economies, Paris, L'aube.

6- ALLOM, (2005)

Le régime foncier en Algérie, Alger, Impression Moderne.

7- BENATIA, (1978)

L'appropriation de l'espace à Alger après 1962, Alger : SNED.

8- MONTESINOS (2001)

Les métiers de l'immobiliers, Paris, l'Etudiant.

9- HENNI (1991)

Economie de l'Algérie indépendante, Alger, ENAG éditions.

10- LEDOIT (1998)

La fonction immobilière dans l'entreprise, Paris, Economica.

11- PORTER, (1986)

L'avantage concurrentiel, Paris, InterEdition.

12- POURE, (1999)

La bulle immobilière entre mythes et croyances, Paris, ADEF.

- 13- DRIANT et GOMEZ (2005)  
La connaissance des marchés locaux d'habitat, Paris, ANAH.
- 14- GIVAUDAN et al, (1996)  
Sécurité et transparence des marchés immobiliers, Paris, ADEF.
- 15- BOULEZ (1996)  
L'Expertise Immobilière, Paris, Dalloz.
- 16- POLHAC (1990)  
L'Evaluation des actifs immobiliers, Paris, Eyrolle.
- 17- NAPPY SHOULET (1998)  
Les Cycles Immobiliers, Paris, Dalloz.
- 18- LACAZE (1996)  
Le logement au péril du territoire, Paris, L'aube.
- 19- KOTLER et DUBOIS (2001)  
Marketing Management, Paris, Village Mondial, 11eme édition.
- 20- DAHMANI (1999)  
L'Algérie à l'épreuve, Paris, l'Harmattan.
- 21- BONNEVILLE et TROUTCHENKO (2001)  
Emergence d'un marché immobilier russe, Paris, l'Harmattan.

## **II- Articles et communications**

- 1- JACCQUOT, Comportement résidentiel et marché du logement, Revue Economie et Statistique, N°381, 2005.
- 2- BENDER, HOESLI et GAUD, Les sociétés anonymes d'investissement, L'expert Comptable suisse, 2000.
- 3- BENDER et HOESLI, Le benchmarking immobilier, L'expert Comptable suisse, 1999.
- 4- BENDER et HOESLI, Indices et évaluation de l'immobilier, Université de Genève, 2001.

- 5- DESANTIS, Investigation sur le marché immobilier, Grenade ; Congrès européen du cadastre, 2002.
- 6- BOUCHEMAL, La fabrique urbaine en Algérie, entre planification et pratique, Laboratoire RNAMS, Alger, 2005.
- 7- TERANTI, La privatisation du foncier en Algérie, Communication au 4<sup>th</sup> Pan African Program on Land, Cape Town, 2003.
- 8- BENAÏSSA, L'évolution de la propriété à travers les textes et les différents modes d'accès à la propriété foncière, conférence de Marrakech, 2003.
- 9- BAZIZ et HADJIEDJ, Intégration de l'immobilier de bureaux dans l'espace périurbain algérois, quelle logique d'implantation ? Alger, USTHB – LGAT, 2006.
- 10- MARENE SHOUMAKHER, Emergence d'un marché immobilier de bureaux en Wallonie, Geocarrefour, N° 78, 2003.
- 11- CROUZET, L'immobilier de bureaux dans l'espace urbain : évolution des approches théoriques, Geocarrefour, N° 78, 2003.
- 12- TADJEDDINE, Rationalité cognitive des décisions spéculatives, 17eme journées internationales d'économie monétaire et bancaire, Lisbonne, 2000.
- 13- VENDINA, Bilan de la décennie 1991 – 2001 a Moscou, mutations et alternatives du développement, OFCE, N°99, 2002.
- 14- CORNUEL, L'hypothèse de bulle immobilière, OFCE, N°70, 1999.
- 15- KAZYNSKI, Les marchés fonciers et immobiliers, les enjeux de la régulation, Journal des Etudes Foncières, volume 144, Mars – Avril 2005.
- 16- COMBY, Les six marchés fonciers, Journal des Etudes Foncières, 1996.
- 17- BOURAYOU et BELHADRI, Population et développement durable, Actes des journées d'études du PNUD, 2001.

### **III- Bibliographie électronique**

- 1- Ministère de l'habitat [www.mhu.dz] consulté en Janvier 2008.

- 2- Fédération National des Agences Immobilières [[www.fnai.dz](http://www.fnai.dz)] Consulté en Janvier 2008.
- 3- Centre National économique et social[[www.cnes.com](http://www.cnes.com)] consulté en 2007.
- 4- Association des études Foncières [[www.adef.org](http://www.adef.org)] consulté en 2008.
- 5- Office National des Statistiques [[www.ons.dz](http://www.ons.dz)] consulté en 2008
- 6- BDL Banque [[www.bdl.dz](http://www.bdl.dz)] consulté en Janvier 2008.
- 7- AL BARAKA BANK [ [[www.baraka.dz](http://www.baraka.dz)] Consulté en Janvier 2008.
- 8- CPA Banque [[www.cpabanque.dz](http://www.cpabanque.dz)] consulté en Janvier 2008.
- 9- Cnep Banque [[www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)] consulté en Janvier 2008.
- 10- Fédération Française de la Franchise[[www.fff.fr](http://www.fff.fr)] consulté en Janvier 2008

#### **IV- Mémoires**

- 1- RICHARD, Carrières immobilières en Russie, mémoire de Master en analyses économiques, université Paris Dauphine, 2007.
- 2- MEFTEH, Analyse du système de centralité d'Alger, mémoire de Magister, USTHB, 1999.
- 3- Malherbe, rapport sur l'immobilier en France, rapport de recherche bibliographique, ENSSIB, 2002.

#### **V- Entretiens**

- 1- Réalisé par l'étudiant, entretien de l'étudiant avec Mme Mamerie, vice présidente de la FNAI, 2008.

#### **VI- Documents divers**

- 1- KPMG, guide Investir en Algérie 2007, Alger , KPMG, 2007.
- 2- Rapport de la Banque Mondiale, le financement hypothécaire en Algérie, N°21441, Décembre 2007.

- 3- Les Nations Unies, Examen de la politique d'investissement en Algérie, Genève, 2004.
- 4- GORBET et al, Etude de l'interdépendance des marchés résidentiels, rapport final de recherche, Université de Genève, 2006.
- 5- FNAIM, la crise des Subprimes, L'Observatoire des marchés anciens, N° 50, Octobre 2007.
- 6- El Watan immobilier, La solution par le crédit immobilier, Février 2008.



# Table des matières

<b>Sommaire.....</b>	<b>4</b>
----------------------	----------

<b>Introduction générale.....</b>	<b>6</b>
-----------------------------------	----------

## **Chapitre : Le couple produit – marche immobilier**

1.1- La segmentation du marché immobilier.....	13
1.1.1- Le marché de l’immobilier d’entreprises.....	14
1.1.2- Le marché de l’immobilier résidentiel.....	16
1.2- L’articulation entre le marché immobilier et foncier.....	20
1.2.1- Principes théoriques du marché foncier.....	20
1.2.2- La configuration du foncier en Algérie .....	22
1.3- Les enjeux urbains du marché de l’immobilier.....	28
1.3.1- La planification urbaine en Algérie.....	29
1.3.2- Le foncier et la planification urbaine.....	30
1.3.3- Les nouveaux défis de l’urbanisation en Algérie.....	33
1-4 Défis et perspectives du marché immobiliers.....	35
1.4.1- De l’administration de biens aux Facilities Management.....	35
1.4.2- Influence des T.I.C.....	36

## **Chapitre II : Le marché immobilier en Algérie et ses différents acteurs**

2.1- Les acteurs de la demande immobilière.....	41
2.1.1- La demande exprimée par les ménages.....	41
2.1.2- La demande des entreprises.....	45
2.1.3- La demande dynamisée par l’investissement.....	48
2.2- Les acteurs de l’offre immobilière.....	50
2.2.2- Les offreurs du bien immobilier neuf.....	50
2.2.1- Les offreurs du bien immobilier ancien.....	62
2.3 Les acteurs intermédiaires.....	67
2.3.1- L’émergence du rôle des banques dans le marché immobilier.....	67
2.3.2- Les banques et l’offre du crédit immobilier.....	68

## **Chapitre III : Le Marché de l’immobilier et la formation de la bulle**

3.1- Cadre théorique de la bulle immobilière.....	77
3.1.1- Philosophie de la bulle immobilière.....	77
3.1.2- La spéculation et la bulle immobilière.....	79
3.2- Le comportement spéculatif sur le marché algérien.....	81
3.2.1- Les outils de lutte contre la spéculation en Algérie.....	82
3.2.2- La formation des prix sur le marché ancien en Algérie.....	83

3.2.3- Perspective de sortie de la bulle immobilière en Algérie.....	84
3.3- Le rôle du marché foncier dans la période de bulle.....	85
3.3.1- Les effets du marché foncier.....	85
3.3.2- L'entraînement de l'immobilier par le foncier.....	88
3.2.3- Le retour du foncier sur l'immobilier.....	89
<b>3.4- Processus de dégonflement de la bulle immobilière.....</b>	<b>90</b>
3.4.1- L'expertise immobilière.....	91
3.4.3- La construction d'indices de prix.....	95
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>104</b>
<b>Document annexe.....</b>	<b>107</b>
<b>Liste des tableaux, figures et annexes.....</b>	<b>110</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>111</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>117</b>