

**SEMINAIRE DES AGENCES
IMMOBILIERES**

Réalités et Enjeux

THEMES



- » Rôles et apports de l'Agent immobilier
 - » Situation actuelle et évolution du métier
 - » Responsabilités de l'Agent immobilier
 - » Comment réguler l'accès à la profession
 - » Formation et Recyclage des Agents immobiliers
 - » Avantages fiscaux et soutien aux jeunes entrants dans la profession



Rôle et apports de l'Agent Immobilier

Les agents immobiliers jouent un rôle crucial dans l'économie de la Tunisie, tant au niveau local que national.

L'agent immobilier joue un rôle actif dans l'économie en facilitant les transactions immobilières, en apportant son expertise et en stimulant l'activité économique, ses apports sont multiples et peuvent être résumés dans les points suivants :

Rôle et apports de l'Agent Immobilier

1. Transactions immobilières :

Les agents immobiliers facilitent les transactions immobilières en mettant en relation les acheteurs et les vendeurs.

Ils aident à négocier les prix grâce à leur expertise et leur connaissance des prix du marché. Ils vérifient la situation des biens et assistent à la rédaction des contrats et à la sécurisation des transactions.

Rôle et apports de l'Agent Immobilier

2. Dynamisme du marché immobilier :

Les agents immobiliers contribuent à maintenir un marché immobilier dynamique en fournissant des informations sur les tendances du marché, les prix des biens immobiliers, les quartiers, les réglementations et les conseils aux acheteurs et aux vendeurs. Cette expertise aide à stimuler l'activité économique dans le secteur immobilier.

Rôle et apports de l'Agent Immobilier

3. Création d'emploi :

L'industrie immobilière génère une quantité importante d'emplois au sein des agences immobilières, des services financiers, des entreprises de construction et de rénovation. Les agents immobiliers en Tunisie créent de plus en plus d'emploi en vue de fournir des services de qualité aux clients.



Rôle et apports de l'Agent Immobilier

4. Impôts et taxes :

Les transactions immobilières impliquent souvent le paiement des taxes et d'impôts, tels que les droits de mutation, les taxes foncières et les taxes sur les plus-values immobilières.

Ces taxes contribuent aux revenus de l'État et des collectivités locales.



Rôle et apports de l'Agent Immobilier

5. Développement de projets immobiliers :

Les agents immobiliers, grâce à leur expertise locale, sont souvent impliqués dans le développement de la promotion immobilière, l'aménagement de terrains, la rénovation, etc. Ces activités de conseil contribuent à la création de nouvelles infrastructures, au développement urbain et à l'amélioration des quartiers.



Si t u a t i o n a c t u e l l e e t e v o l u t i o n d u m é t i e r e n T u n i s i e

Le marché tunisien des agences immobilières est en croissance constante depuis une quinzaine d'années.

Cette croissance a été stimulée par la hausse des ventes dans l'ancien et par la confiance que les citoyens tunisiens commencent à accorder aux agences immobilières ayant pignon sur rue.



Si t u a t i o n a c t u e l l e e t e v o l u t i o n d u m é t i e r e n T u n i s i e

Environ 1.400 agences immobilières sont actives à ce jour en Tunisie*, avec la répartition suivante entre réseaux d'agences et indépendants :

- Réseaux internationaux en Franchise 5%
- Réseaux nationaux d'agences 2%
- Agences indépendantes 93%

* :chiffre approximatif suivant recoupement de sources

Si tuati on actuel l e et evolution du métier en Tunisi e

Chiffres sectoriels comparés : France – Italie - Tunisie

PAYS	Nb Habitants	Nb Bien immob	Nb de ventes	Nb Agents Immob	INDEPENDANTS	RESEAUX
FRANCE	68 000 000	52 400 000	1 172 000	90 734	75%	25%
ITALIE	59 000 000	36 000 000	712 000	53 124	89%	11%
TUNISIE	12 000 000	3 690 000	21 000	1 400	95%	5%



Si tuat i on actuel l e et evolution du métier en Tunisi e

La Tunisie compte environ **4 agences immobilières** par 10.000 logements, contre **17** en France et **15** pour l'Italie.

Nous constatons ainsi que le marché de l'intermédiation immobilière en Tunisie est loin d'être saturé et qu'il peut donner naissance à d'autres opérateurs, aussi bien sous enseigne en Franchise que des indépendants.

Si tuat i on actuel l e et evolution du métier en Tunisi e

Les clients tunisiens sont particulièrement sensibles à la **transparence** et la **réactivité** des agents immobiliers qu'ils considèrent comme les premiers critères inspirant la confiance. Entrent également en jeu la **réputation**, la personnalisation des conseils et les qualités d'écoute de l'agent immobilier.

Avec l'accès instantané à l'information, le client est devenu plus informé, plus vigilant, et donc encore plus exigeant en termes de qualité de services, de conseils et de valeur ajoutée.

Si tuat i on actuel l e et evolution du métier en Tunisi e

Généralement boudé par les consommateurs tunisiens, le secteur de l'intermédiation immobilière commence à regagner l'intérêt de ces derniers grâce notamment à la jeune génération d'agents immobiliers, formés et mieux préparés pour répondre aux exigences de transparence et d'éthique professionnelle.



Situation actuelle et évolution du métier en Tunisie

Selon une étude statistique réalisée par un réseau d'agences immobilières portant sur 104.223 clients, la confiance que porte le consommateur tunisien envers les agences immobilières a énormément progressée pour passer de **6% en 2011 à plus de 38% en 2021**.

Et la tendance est encore haussière pour les prochaines années vu la maturité du consommateur tunisien et son attachement culturel et viscéral à l'accès à la propriété et à l'investissement immobilier.

Situation actuelle et évolution du métier en Tunisie

Le secteur de l'intermédiation immobilière en Tunisie est en pleine mutation depuis une quinzaine d'année boosté d'un côté par l'arrivée de nouveaux acteurs (les Franchises immobilières, la création de réseaux locaux d'agences) et par les évolutions technologiques et plus particulièrement la digitalisation de l'offre immobilière à travers les nouvelles plateformes et portails dédiés à l'immobilier.



Responsabilités de l'agent Immobilier



RESPONSABILITÉS DE L'AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier a une grande responsabilité dans la sécurisation des opérations immobilières sur lesquelles il aura à intervenir.

Il doit veiller à respecter les normes éthiques et dispositions légales dans l'exercice de sa profession.



RESPONSABILITÉS DE L'AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier est tenu d'observer les principes de base suivants :

Intégrité : il doit être droit et honnête et devra exercer sa profession avec conscience, loyauté et probité.

Objectivité : il ne doit laisser ni conflit d'intérêts, ni l'influence excessive de tiers, compromettre son activité professionnelle.

Compétence professionnelle : il a l'obligation permanente de maintenir ses connaissances et sa compétence professionnelles au niveau requis pour faire en sorte que ses clients bénéficient d'un service professionnel compétent basé sur les derniers développements de la pratique professionnelle et de la législation en vigueur.

RESPONSABILITÉS DE L'AGENT IMMOBILIER

Confidentialité : il doit respecter le caractère confidentiel des informations recueillies dans le cadre de ses relations professionnelles et ne doit divulguer aucune de ces informations à des tiers sans autorisation spécifique appropriée, à moins qu'il ait un droit ou une obligation légale ou professionnelle de le faire.

Comportement professionnel : il doit donner la meilleure image de sa profession. Il s'interdit tout comportement, action ou omission susceptible de porter préjudice ou de jeter le discrédit sur la profession



RESPONSABILITÉS DE L'AGENT IMMOBILIER

Respect des lois et règlements

Dans l'exercice de son activité, l'agent immobilier doit agir dans le strict respect des lois et textes réglementaires en vigueur.

En particulier, il s'oblige :

- 1- A veiller au respect des obligations qui lui incombent en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme;
- 2- A veiller au respect des dispositions de la loi relative à la protection des données personnelles;
- 3- A refuser son concours lorsqu'il est sollicité pour l'élaboration d'actes frauduleux.

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

HISTORIQUE

- Suite aux événements du 11 septembre 2001, le FMI a intensifié ses activités en matière de lutte contre le Blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.
- La Tunisie a adhéré aux actions du FMI le 15 décembre 2003 par la promulgation de la loi 2003-75
- De 2004 à 2019, la Tunisie s'est impliquée dans le processus à travers des arrêtés ministériels, des décrets et des lois, comme celle N°2015-26 du 7 août 2015 et la loi organique N°2019-9 du 23 janvier 2019.

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

ORIGINES DE BLANCHIMENT

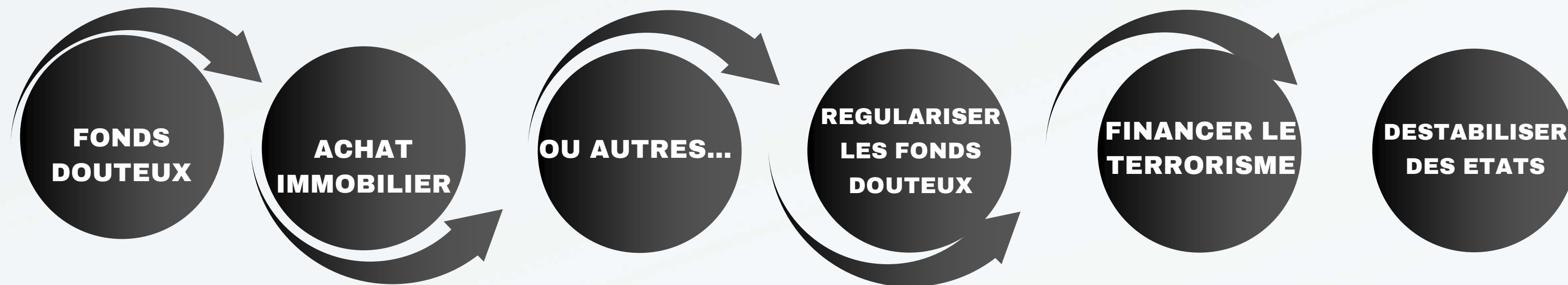
Le Blanchiment consiste dans le fait de dissimuler par tout moyen la provenance des fonds recueillis suite à :

- La vente d'armes
- La vente de drogues
- La prostitution
- L'extorsion de fonds
- La corruption

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES CONTRE

LE BLANCHIMENT D'ARGENT

LES FORMES DU BLANCHIMENT DANS L'IMMOBILIER



LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

1. Obligations de vigilance

- Identification du client
- Identification du Bénéficiaire effectif
- Obligation de vérification des listes des sanctions financières nationales et internationales
- Conservation des documents et suivi de vigilance

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE

LE BLANCHIMENT D'ARGENT

LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

2. Obligations d'organisation interne

- Procédures internes
- Formation du personnel
- Analyse des risques

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

3. Obligations de coopération

- Inscription au GOAML et déclaration de soupçons
- Abstention d'exécution de transactions douteuses
- Coopération avec CTAF/CNLCT et le Ministère du commerce

LE RÔLE DES AGENCES IMMOBILIERES DANS LA LUTTE CONTRE

LE BLANCHIMENT D'ARGENT

LES INDICATEURS DE SOUPÇON

- Vente et rachat du même Bien
- Précipitation dans le rachat du Bien sans visite...
- Non adéquation du Bien avec le Client
- Rachat de Biens au nom de mineurs ou personnes sous-tutelles
- SCI ou autres montages douteux
- Financement du Bien par une entité dans un territoire à haut risque
- Paiement du Bien avec une valeur nettement supérieure ou inférieure de la valeur réelle

L'accès à la profession

COMMENT REGULER L'ACCES A LA PROFESSION

Notre Groupement a proposé d'amender le projet de loi proposé par le Ministère du Commerce concernant la refonte du métier d'agent immobilier et particulièrement sur le volet de l'accès à la profession avec des propositions visant à hausser le niveau de formation nécessaire à l'exercice du métier d'agent immobilier, et ce comme suit :

- Être titulaire d'une licence dans l'une des disciplines indiquées par le projet de loi **avec** une expérience d'une année passée dans une agence immobilière agréée.

OU

- Avoir réussi au Baccalauréat avec une expérience minimale de trois ans dans une agence immobilière agréée

COMMENT REGULER L'ACCES A LA PROFESSION

A titre de comparaison avec les deux pays proches de l'autre rive de la méditerranée, à savoir la France et l'Italie, voici les prérequis :

Pour la France, il y'a délivrance d'un carte professionnelle à condition :

- Avoir un diplôme d'un niveau égal ou supérieur à 3 années d'études supérieures après le baccalauréat, sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales.

OU

- Avoir réussi au Baccalauréat avec une expérience minimale de trois ans dans une agence immobilière agréée

COMMENT REGULER L'ACCES A LA PROFESSION

Pour L'Italie: être titulaire d'un diplôme d'études secondaires; avoir suivi une formation spécifique organisée et reconnue par la Région compétente ; avoir réussi un examen visant à vérifier la capacité professionnelle, organisé directement auprès des chambres de commerce locales



COMMENT REGULER L'ACCES A LA PROFESSION

Il convient par ailleurs de veiller à l'instauration et respect des restrictions suivantes :

- Interdire aux étrangers n'ayant pas une carte professionnelle délivrée par le Ministère du Commerce d'exercer la profession.
- Veiller à ce que les bureaux de contrôle des impôts ne délivrent pas de patentes pour l'exercice de la profession « AGENT IMMOBILIER » pour ceux ou celles qui ne disposent pas de cahier de charges et d'une inscription à l'ordre professionnel

LA FORMATION

LA FORMATION DES AGENTS IMMOBILIERS

La formation est extrêmement importante pour les agents immobiliers pour plusieurs raisons :

- 1. Connaissance du marché** : Une formation adéquate permet aux agents immobiliers de comprendre en profondeur le marché immobilier local, y compris les tendances, les prix, les quartiers, etc. Cela leur permet d'offrir des conseils pertinents à leurs clients.
- 2. Compétences professionnelles** : La formation permet aux agents immobiliers d'acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien leur travail efficacement, y compris la négociation, la communication, la rédaction des contrats, etc.

LA FORMATION DES AGENTS IMMOBILIERS

3. Législation et éthique : Les agents immobiliers doivent connaître les lois et réglementations en vigueur dans le secteur immobilier, ainsi que les normes éthiques à respecter. Une formation adéquate les aide à éviter les erreurs et les litiges.

4. Avantages concurrentiels : Une formation continue permet aux agents immobiliers de rester compétitifs sur le marché en se tenant informés des dernières tendances, technologies et pratiques de l'industrie.

LA FORMATION DES AGENTS IMMOBILIERS

L'ordre des Agents immobiliers, dont la création est prévue par le projet de loi présenté par le Ministère du commerce, aura parmi ses prérogatives essentielles la formation.

Il est donc proposé qu'il mette en place des mécanismes pour :

- Evaluer les compétences et assurer une formation initiale de nouveaux Agents immobiliers
- Assurer des formations continues et des sessions de recyclage au profit des agents immobiliers en activité avant la promulgation du projet de loi, dans les différents nouveaux domaines tels que la lutte contre le Blanchiment d'argent etc
- Mettre en place, en collaboration avec le Ministère du Commerce et le Ministère de la Formation Professionnelle, des fonds pour le financement des actions de formation et de recyclage.



Avantages fiscaux et soutien aux jeunes entrants dans la profession



AVANTAGES FISCAUX ET SOUTI EN AUX JEUNES ENTRANTS DANS

LA PROFESSION

Encourager de nouveaux comportements qui doivent mener à soutenir l'effort national d'instauration de plus de transparence dans les opérations commerciales, dans la circulation des flux financiers et dans la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme; passe souvent par la mise en place d'incitations fiscales de nature à accélérer le processus et l'encourager.

Le Groupement propose ainsi de soumettre à l'étude auprès des Ministères du Commerce et Ministère des Finances, des propositions de mise en place de certains avantages fiscaux au profit des clients et des professionnels immobiliers qui s'inscrivent dans cette politique de transparence et de lutte contre tout type de Blanchiment et d'évasion fiscale.

AVANTAGES FISCAUX ET SOUTI EN AUX JEUNES ENTRANTS DANS

LA PROFESSION

Avantages aux jeunes entrants dans la profession :

La profession se rajeunit de plus en plus ces dernières années, avec le regain d'intérêt de jeunes diplômés aux métiers de l'Immobilier. Pour accompagner ce mouvement bénéfique pour la jeunesse de notre pays, le Groupement propose de faire bénéficier les jeunes entrants des mêmes avantages prévus pour la création de nouvelles entreprises, tels que mis en place par la loi de finances pour l'année 2024, soit une exonération de l'impôt sur les bénéfices pendant les quatre premières années d'activité.

LE BUREAU EXECUTIF DU GPAI



*“ Unis par l’innovation,
Guidés par l’excellence ”*



Groupement Professionnel des Agences Immobilières

اتحاد الوكالات العقارية



Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie

كنفدرالية المؤسسات المواطنة التونسية

NOS PARTENAIRES



