

# SIGES

## CÔTE D'IVOIRE



Note d'analyse sectorielle

**AGENCES IMMOBILIÈRES**

Document : **Note d'analyse sectorielle**

Secteur : **Immobilier**

Activité : **Agence Immobilière**

Bénéficiaire : **Investisseurs, porteurs de projets**



Réalisé par :

**SIGES CI**

**Tel : 27 22 21 99 81**

**Email : [info@siges-ci.com](mailto:info@siges-ci.com) / [www.siges-ci.com](http://www.siges-ci.com)**

**Abidjan – Cocody, 2 plateaux**



---

# SOMMAIRE

---

SOMMAIRE .....	3
INTRODUCTION.....	4
STRUCTURE ET ACTEURS DES AGENCES IMMOBILIERES.....	5
I. Typologie .....	5
1. Les agences immobilières classiques .....	5
2. Les agences de promotions immobilières .....	6
3. Les agences immobilières premium .....	6
4. Les agences de courtages immobiliers.....	7
5. Les agences immobilières en ligne .....	7
II. Acteurs du secteur.....	7
INDICATEURS DU SECTEUR IMMOBILIER .....	8
PROCEDURES REGLEMENTAIRES .....	9
DIFFICULTES ET OPPORTUNITES .....	10
CONCLUSION .....	11



---

# INTRODUCTION

---

La mise en place de politiques structurelles par le Gouvernement ivoirien a permis la consolidation de la croissance économique avec un PIB moyen de 7,4% sur la période 2012- 2023. En outre, entre 2016 et 2020, le Gouvernement a investi près de 7,6 milliards de dollars dans de nombreux projets d'infrastructures notamment dans le transport, l'énergie et le logement. Ce résultat a eu comme incidence non seulement de positionner le pays parmi les économies les plus performantes en Afrique, mais aussi de favoriser les investissements directs étrangers (IDE) marque de confiance des investisseurs.

La Côte d'Ivoire, moteur économique de l'Afrique de l'Ouest, connaît aujourd'hui une urbanisation rapide et soutenue, stimulée par sa dynamique croissance économique et sa démographie. Avec une population urbaine qui dépasse les 50%, les villes ivoiriennes sont un pôle d'attraction pour les investisseurs, les travailleurs et une population de manière générale, en quête d'opportunités et de meilleures conditions de vie. Cette dynamique implique une demande accrue dans les secteurs de la construction et des activités immobilières.

Au cœur de ce marché en plein essor se trouve les agences immobilières qui jouent un rôle d'intermédiaires dans cet écosystème en facilitant les transactions aussi bien entre vendeurs et acheteurs qu'entre bailleurs et locataires. Cependant, ce marché reste encore tributaire des pratiques d'une économie souterraine avec des acteurs informels, communément appelés "**démarcheurs**" qui exercent dans le non-respect de la législation.

Cette note sectorielle se propose d'analyser minutieusement les spécificités du secteur des agences immobilières en Côte d'Ivoire du cadre réglementaire aux procédures administratives en passant par les défis et opportunités du secteur. Elle s'adresse spécialement aux porteurs de projets et aux investisseurs afin de leurs fournir un guide pratique et stratégique susceptible de garantir leur chance de succès, pour répondre efficacement aux besoins du marché de l'immobilier.



---

# STRUCTURE ET ACTEURS DES AGENCES IMMOBILIERES

---

## I. Typologie

En Côte d'Ivoire, le secteur de l'immobilier en constante évolution est animé par des agences immobilières répondant chacune à des besoins spécifiques et très variés des clients. Ces agences se distinguent en fonction de leur domaine d'intervention, le service proposé, et la clientèle cible.

### 1. Les agences immobilières classiques

Elles sont bien souvent les premières consultées par des particuliers recherchant des biens immobiliers. Ces agences ont une bonne connaissance de l'environnement, avec des conditions assez souples pour la satisfaction des besoins de leurs clients. Ici le service proposé s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, et concernent principalement trois (03) activités :



- **La vente/location de biens immobiliers** qui consiste en une mise en relation entre des propriétaires et des acheteurs ou des locataires potentiels de biens immobiliers pour usages résidentiels ou professionnels moyennant une commission d'intermédiation. Les biens concernés sont des maisons, des appartements, des locaux commerciaux ou des entrepôts ;
- **La vente/achat de terrain** : Ces agences répondent à un seul besoin, permettre aux clients d'acquérir des terrains pour divers projets tels que les projets résidentiels, agricoles, et industriels. Elles sont d'un rôle capital dans les zones en pleine expansions ;
- **La Gestion immobilière** : ici, les agences immobilières revêtent la mission de gestionnaires des actifs immobiliers pour le compte des propriétaires. Elles assurent de ce fait la maintenance des bâtiments, le suivi administratif et le recouvrement des loyers. Ce service convient surtout aux propriétaires absents, aux expatriés, aux biens familiaux et aux investisseurs étrangers car ces agences immobilières se consacrent entièrement à la gestion du patrimoine immobilier des bailleurs. Elles ont pour devoir de :
  - ✚ Rechercher des locataires fiables sur la base de critères préétablis notamment la solvabilité par exemple ;
  - ✚ D'entretenir et de valoriser les biens immobiliers ;



- ✚ Effectuer les grands travaux de remise en états si nécessaires.

## 2. Les agences de promotions immobilières

Elles participent à la modernisation des villes ivoiriennes et aide à répondre aux besoins croissants de logements. Ces agences mettent en place, développent et commercialisent des projets immobiliers de grande ampleur sur toute l'étendue du territoire.

En effet, elles identifient les occasions d'investissement, acquièrent des terrains pour la construction des résidences. Tout ceci dans le cadre des programmes de logement en fonction des besoins d'habitations. S'agissant de la réalisation effective des travaux, le soin est donné aux ingénieurs, et aux entreprises de constructions de les concrétiser (exécuter) sous la supervision directe de l'agence. Enfin, après clôture des travaux, les agences de promotions immobilières procèdent à la vente ou à la location des biens. Par ailleurs, dans la grande majorité des cas, ces agences commercialisent (la vente) les maisons avant même qu'elles ne sortent de terre. Cette situation est due d'une part à la forte demande en logement et d'autre part pour combler le besoin en financement de ces projets.



Aussi, convient-il de souligner que l'exercice en qualité d'agence ou d'entreprise de promotion immobilière est soumise à agrément ou autorisation. Et est considéré comme telle, toute entreprise qui produit et commercialise plus de dix (10) logement.

## 3. Les agences immobilières premium

Le marché de l'immobilier de luxe est en pleine expansion précisément dans le grand Abidjan ce qui induit également un nombre grandissant d'agence immobilière qui interviennent sur ce marché. De par leur fort réseau souvent international, elles possèdent une clientèle de prestige notamment les expatriés et les grandes entreprises internationales. Leurs offres vont de la vente à la location des biens immobiliers de luxe (villas, appartements, propriété ou résidences sécurisé en bordure de mer) à des services personnalisés comme les conseils en investissement immobilier, les visites privées, et la gestion discrète des patrimoines.



## 4. Les agences de courtages immobiliers

Ce sont des intermédiaires dans les transactions immobilières. Fort de leur expertise, elles facilitent les transactions financières entre les parties tout en garantissant une clarté juridique à travers une estimation de la valeur des biens en tenant compte des critères préalablement défini comme l'emplacement, l'état du bien, les prix du marché, etc. Elles proposent également un accompagnement en conseil dans le choix des opérations de cession et d'acquisition des biens immeubles et occupent de ce fait une place non négligeable dans la finalisation des accords entre les parties.

## 5. Les agences immobilières en ligne

L'ère des technologies numériques à favoriser la croissance des agences immobilières en ligne en Côte d'Ivoire comme partout dans le monde. Ces agences fonctionnent en limitant les interactions physiques ce qui permet de réduire les coûts liés aux visites des sites. L'intéressé à la possibilité de consulter sur les plateformes dédiées à cet effet les biens disponibles 24H/24. Le client a la possibilité de voir les images du bien immobilier, de poser toutes les questions nécessaires et de demander des visites.



## II. Acteurs du secteur

L'État ivoirien joue un rôle de régulateur dans le secteur des agences immobilières. Il met en place des lois et des réglementations (sécurisation foncière, encadrements de contrat immobiliers), contrôle les pratiques frauduleuses et homologue les agences.



Hormis cet aspect qui a pour but la protection des droits du citoyen, il apparaît également comme un facilitateur des investissements à travers l'amélioration du cadre juridique en allégeant les procédures administratives liées aux activités immobilières, le développement des infrastructures (route, électricité, eau, ...) et la création de structures spécialisées pour appuyer et contrôler les activités du secteur. En outre, il



exhorte les acteurs immobiliers à la formation en vue d'assurer un service de choix assorti aux normes internationales.

En plus de l'État et les agences immobilières, de nombreux autres acteurs participent à la vie du secteur de l'immobilier. Ce sont :

- **les notaires** chargés essentiellement de sécuriser les transactions immobilières à travers la vérification de la conformité des titres fonciers, l'authentification et la rédaction des actes de ventes et de locations ;
- **les architectes et bureaux d'études** chargé de la conception et de l'exécution effectives des projets immobiliers ;
- **les organismes, associations professionnelles et syndicats** qui regroupent l'ensemble des acteurs chargés de défendre les intérêts et de promouvoir les activités du secteur (Chambre des Promoteurs et Constructeurs de Côte d'Ivoire (CPCCI), Ordre des Architectes de Côte d'Ivoire) ;
- les banques et institutions financières ;
- **les demandeurs et usagers** constitués des entreprises et des personnes physiques.

---

## INDICATEURS DU SECTEUR IMMOBILIER

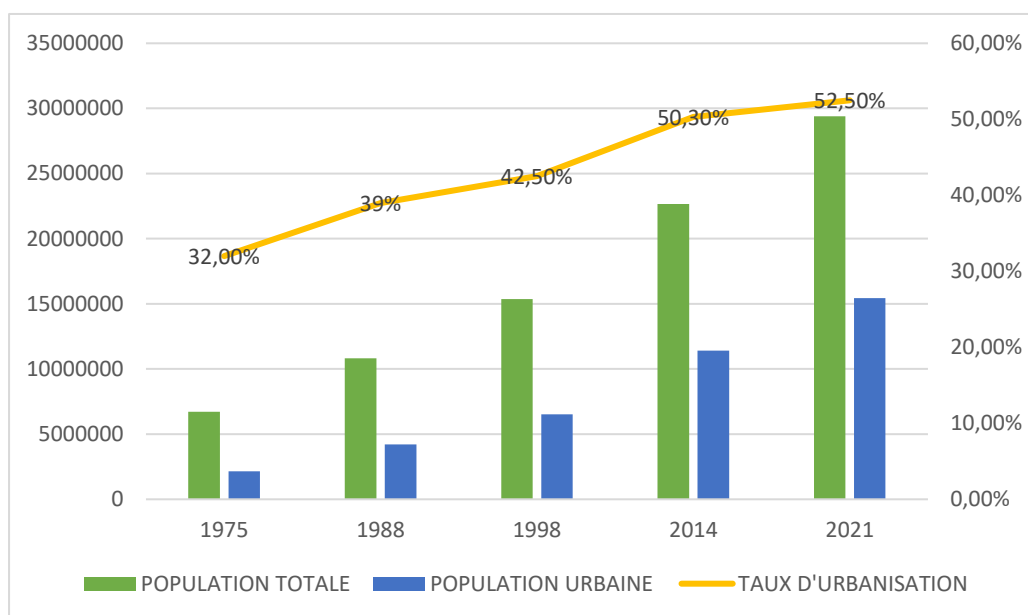
---

Le secteur de l'immobilier connaît une croissance significative et soutenue par plusieurs indicateurs clés. Ces indicateurs aident à mesurer le dynamisme et la progression du secteur.

La demande de biens immobiliers ne cesse d'augmenter également à cause de la croissance démographique soutenue et de la forte transition urbaine que connaît le pays en ce moment. En effet, il en ressort du recensement général de la population et de l'habitat que plus de 15 428 957 soit 52% de personnes vivent dans les villes contre 13 960 193 soit 47,5% en milieu rural. Quant aux taux d'urbanisation il est passé de 32% en 1975 à 52,5% en 2021 avec Abidjan comme ville plus peuplée qui concentre près de 20% de la population (5 616 633 habitants). Naturellement cette situation engendre une demande plus que proportionnelle en logements et en infrastructures d'autant plus que la proportion de locataire serait de plus de 84% à Abidjan indiquant une prédominance du marché locatif dans les zones urbaines. Selon la chambre nationale des promoteurs et constructeurs agréés de Côte d'Ivoire (CNPC-CI) Abidjan représente à elle seule jusqu'à 80% du déficit national en logement. Ce déficit national est passé de 500 000 logements en 2020 à 836 000 logements en 2024 (dont 669 000 à Abidjan) et augmente d'environ 50 000 logements chaque année mettant en lumière la nécessité de solutions durables et inclusives.



**Graphique** : évolution de la population et du taux d'urbanisation de 1975 à 2021



**Source** : SIGES CI : à partir des données disponibles

## PROCEDURES REGLEMENTAIRES

La mise en place d'une agence immobilière en Côte d'Ivoire nécessite une succession d'étapes importantes à respecter :

- ✚ Se constituer en société légale sous une forme juridique adaptée (SARL, SA) conformément aux dispositions de l'OHADA ;
- ✚ Procéder à l'enregistrement de l'entreprise au registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) ;
- ✚ Obtenir l'agrément d'agent immobilier.

En plus des conditions d'exercice de la profession d'agent immobilier énumérées, l'Etat ivoirien a mis en place un grand nombre de règles qui encadrent ce secteur et punit les contrevenants. Les règles sont constituées essentiellement des textes législatifs et réglementaires spécifiques parmi lesquels, la loi n°75-352 du 23 mai 1975 relative aux agents d'affaires. Le décret n°79-781 du 2 octobre 1972 qui réglemente la profession, le code de la construction et de l'habitat mis en vigueur le 26 juin 2019 par la loi n°2019-576 ainsi que le code de l'urbanisme et du domaine urbain avec la loi n°2024-351 du 6 juin 2024 modifiant la loi n°2020-624 du 14 août 2020.

À cela s'ajoute, les obligations professionnelles des agences telles que les mentions obligatoires que doivent porter tous documents de l'agence et la souscription d'une assurance de responsabilité civile.



En cas de non-respect de la réglementation, des sanctions allant d'une amende à une peine de prison, voire le retrait de la carte professionnelle et de l'agrément peuvent être appliquées. Il est donc impératif pour l'exercice de cette activité de se conformer aux règles établis pour demeurer dans la légalité.

Pour sa crédibilité, il est important de se constituer une base de données comprenant la liste des biens immobiliers disponibles immédiatement à proposer aux potentiels clients et un réseau fiable en collaborant avec les notaires, les banques, les promoteurs immobiliers, ou en intégrant des organisations telle que la Chambre Nationale des Promoteurs et Agents Immobiliers (CNPA-CI).

---

## DIFFICULTES ET OPPORTUNITES

---

A l'image de tout secteur d'activité, les agences immobilières rencontrent des difficultés mais profitent également d'opportunités notables. Au titre des défis, ils sont essentiellement liés :

### Difficultés

- ☞ **Concurrence déloyale** exercée par des acteurs informels : ceux-ci opèrent sans autorisation, sans avoir de locaux pour la plupart et proposent des prix nettement inférieurs à ceux appliqués par les agences formelles ;
- ☞ **Lourdeur administrative aux niveaux des procédures de conformité** : ceci est considéré par certains comme un semblant de barrières à l'entrée freinant les personnes morales ou physiques souhaitant se lancer dans cette activité ;
- ☞ **Formation insuffisante et manque de professionnalisme** : une quantité considérable d'agents ne dispose pas de compétences techniques nécessaires. Cette disparité de compétence nuit à l'image du secteur ;
- ☞ **Litiges fonciers récurrents** : nombre de terrains mis sur le marché présentent des litiges ou des irrégularités principalement sur les titres de propriétés ce qui rend les futurs acquéreurs plus méfiants et compromettent ainsi la crédibilité des agences immobilières.



Nonobstant ces difficultés, elles bénéficient de multiples opportunités grâce à l'évolution dynamique du marché de l'immobilier, de la croissance démographique, de l'urbanisation accélérée, à l'émergence de nouveaux segments et aux nouvelles technologies. Ces raisons ouvrent la voie à la polyvalence des services et une meilleure mise à profit du marché.



## Opportunités

- ✓ **L'urbanisation rapide, le développement des zones périurbaines** ainsi que la croissance démographique engendre une demande élevée en logement et représentent des facteurs de croissance des agences ;



- ✓ **La technologie** : S'agissant du volet digital, les outils digitaux ainsi que les réseaux sociaux se révèle être des moyens incontournables pour renforcer la visibilité, amplifier l'impact et les opportunités de vente ;

- ✓ **L'émergence de nouveaux segments** : Il découle de l'essor du tourisme et de la croissance économique. La demande est concentrée sur la location saisonnière et celle de bureaux modernes. Les agences ont donc la possibilité de se centrer sur ces niches (immobilier commercial de bureaux, immobilier touristique, immobilier de luxe) pour attirer une clientèle particulière.

---

## CONCLUSION

---

Le secteur des agences immobilières se compose de plusieurs activités qui, avec des services divers et variés se positionnent comme un maillon essentiel dans la chaîne de développement économique et social du pays. Fort de ses atouts à savoir l'urbanisation rapide, une demande croissante en logement et en local à usage commercial, ce secteur présente de nombreuses opportunités d'accroissement. En investissant dans la formation du personnel et la certification, tout en faisant preuve de transparence mais aussi en adoptant des standards élevés en matière de normes, les agences gagneront en crédibilité et seront plus compétitives. En outre, une collaboration avec les investisseurs étrangers et les institutions locales pourrait accélérer l'accès aux crédits et favoriser le financement des projets immobiliers d'envergures. Toutefois, ce secteur est confronté à des difficultés structurelles qui ralentissent son évolution notamment les acteurs informels et le non-respect de la réglementation. Il conviendrait de maximiser le potentiel de ce secteur en freinant la prolifération de ces acteurs informels, en encourageant les politiques publiques adaptées aux besoins des populations, tout en rendant les procédures administratives moins contraignantes.

Cette présente note sectorielle vise à mettre en évidence le secteur des agences immobilières afin de guider le lecteur dans son appréciation et motiver sa prise de décision en vue d'une analyse plus approfondie si son intérêt est manifesté pour ce secteur d'activité.

