

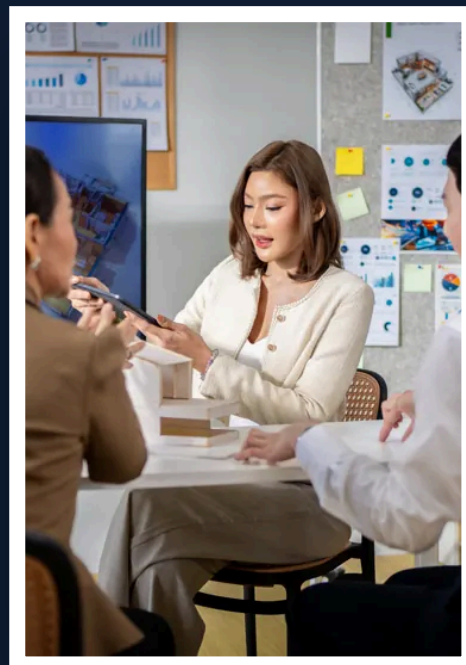
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Construction et immobilier

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour agences, promoteurs, propriétaires et acquéreurs, à démarrer seul avec moins de 15 000 DH.

5 idées de business détaillées, un plan de 30 jours, 8 prompts prêts à l'emploi et la check-list pour lancer votre service dans le secteur construction et immobilier.



5 idées détaillées

Plan 30 jours

8 prompts IA

Check-list

Ce que contient ce guide

- 01 Le secteur en chiffres
- 02 Les opportunités à saisir
- 03 5 idées de business IA
- 04 Votre plan de 30 jours
- 05 8 prompts prêts à l'emploi
- 06 Check-list et erreurs à éviter
- 07 Cadre légal et exemple illustratif
- 08 Aller plus loin avec AYDI

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

- Identifier les tâches d'information que les acteurs de l'immobilier gèrent mal.
- Choisir un service, le chiffrer et signer un premier client en 30 jours.
- Utiliser l'IA pour rédiger et organiser, en restant dans le cadre légal du secteur.

Selon l'étude AYDI, le marché immobilier marocain repart après deux années difficiles : environ 315 000 mises en chantier en 2023 et près de 130 000 transactions en 2024, avec un poids important du logement social et intermédiaire. Le foncier représente une large part du coût total, les matériaux ont augmenté et le crédit immobilier reste peu dynamique. Les programmes publics, comme l'aide directe au logement, et l'intérêt des investisseurs particuliers et de la diaspora soutiennent la demande.

Pourquoi maintenant ? L'immobilier est un métier d'information : décrire un bien honnêtement, qualifier un acheteur, constituer un dossier, rendre compte à un acquéreur ou à un propriétaire éloigné. Ces tâches sont souvent faites dans l'urgence, au téléphone, sans méthode. Un indépendant organisé, appuyé par l'IA pour rédiger, traduire et structurer, peut prendre en charge une partie de ce travail, tandis que la connaissance du terrain et la relation de confiance restent humaines.

5 idées

de services IA adaptées au secteur

30 jours

pour décrocher un premier client

8 prompts

à copier dans votre assistant IA

Les chiffres et exemples de ce guide sont des ordres de grandeur ou des hypothèses illustratives, pas des promesses de revenus. Les règles citées évoluent : vérifiez-les auprès des autorités compétentes.

Construction et immobilier au Maroc : où en est-on ?

315 000mises en chantier en
2023**≈ 130 000**

transactions en 2024

48 %du coût total lié au
foncier**40 – 50 %**du volume en logement
social ou abordable

L'ESSENTIEL

- Selon l'étude AYDI, le marché immobilier repart après deux années difficiles, avec un poids important du logement social et intermédiaire.
- Le coût du foncier et des matériaux, ainsi qu'un crédit immobilier peu dynamique, freinent l'accès au logement.
- L'intérêt des investisseurs, y compris étrangers et MRE, et la demande en logement intermédiaire sont des opportunités citées.

L'étude AYDI segmente le marché entre logement social et abordable, moyen standing et haut de gamme. Elle cite les grands promoteurs, les programmes publics (aide directe au logement, Villes sans bidonvilles, reconstruction d'Al Haouz) et la hausse des mises en chantier.

Elle relève le poids du foncier, la hausse des coûts de construction, et un taux d'acceptation limité de certains dispositifs d'aide. Les investisseurs particuliers et la diaspora restent des acteurs importants du marché résidentiel.

Les défis relevés par l'étude AYDI

☐ Annonces incomplètes et visites inutiles.☐ Acheteurs et propriétaires à distance (MRE).☐ Gestion locative informelle et litiges.☐ Accès au financement des acheteurs.

Source : synthèse de l'étude sectorielle AYDI — <https://aydi.ma/construction-et-immobilier-au-maroc/>

Les besoins que l'IA aide à couvrir

L'immobilier est un métier d'information : décrire un bien honnêtement, qualifier un acheteur, suivre un dossier, rendre compte à un propriétaire éloigné. L'IA accélère ces tâches, tandis que la connaissance du terrain et la relation de confiance restent humaines.

Des annonces complètes et des demandes qualifiées

Les agences perdent du temps avec des annonces incomplètes, qui attirent des visites inutiles, et des demandes non qualifiées reçues sur WhatsApp et les portails. Rédiger des descriptions précises et honnêtes, poser les bonnes questions avant la visite et suivre chaque contact est un service simple à vendre aux agences de deux à quinze agents.

Des acquéreurs mieux préparés au financement

L'étude AYDI relève un crédit peu dynamique et un taux d'acceptation limité de certains dispositifs d'aide. Beaucoup de ménages arrivent en banque avec un dossier incomplet ou sans comprendre les conditions. Les aider à constituer leur dossier, sans se substituer à la banque, réduit les retards pour eux comme pour les promoteurs qui attendent la signature.

Une relation suivie avec les acquéreurs sur plan

Entre réservation et remise des clés, l'acquéreur attend souvent des mois sans nouvelles. Les petits promoteurs répondent au cas par cas, ce qui multiplie les appels et les tensions. Des points d'avancement réguliers, des réponses validées et une livraison préparée avec méthode améliorent leur réputation, dont dépendent leurs programmes suivants.

Des propriétaires et des MRE à distance

Les Marocains du monde achètent, font construire ou louent sans être sur place, et beaucoup de petits propriétaires louent sans structure. Ils ont besoin d'un interlocuteur neutre et méthodique : visites filmées, comptes rendus, suivi des loyers et des états des lieux. La période qui précède l'été concentre une part importante de la demande de la diaspora.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Assistant IA pour agences immobilières : annonces, qualification et suivi

Rédiger des annonces complètes, qualifier les demandes entrantes et relancer les prospects pour les agences immobilières marocaines.

POUR QUI

Agences de 2 à 15 agents, promoteurs qui commercialisent eux-mêmes, agents indépendants actifs sur les portails

PREMIÈRE OFFRE

Pack annonces : 60 – 150 DH par annonce

PREMIER CLIENT

3 à 5 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/assistant-ia-agences-immobilieres.html

2

Accompagnement immobilier à distance pour les Marocains du monde

Aider les MRE à suivre un achat, une location ou des travaux au Maroc depuis l'étranger grâce à des comptes rendus, vidéos et dossiers clairs.

POUR QUI

MRE qui achètent, construisent ou louent un bien au Maroc, familles qui gèrent un bien pour eux

PREMIÈRE OFFRE

Visite à distance : 500 – 1 200 DH par visite

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-immobilier-orienté-diaspora-ia.html

3

Gestion locative simplifiée pour petits propriétaires

Prendre en charge annonces, sélection des locataires, état des lieux, quittances et relances pour les propriétaires de un à dix logements.

POUR QUI

Propriétaires de un à dix logements, MRE bailleurs, investisseurs particuliers, héritiers d'un bien familial

PREMIÈRE OFFRE

Mise en location : 50 à 100 % d'un mois de loyer

PREMIER CLIENT

3 à 5 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/gestion-locative-ia.html

4

Préparation des dossiers d'aide au logement et de crédit pour primo-accédants NOUVEAU

Aider les primo-accédants à constituer un dossier complet pour l'aide au logement et leur demande de crédit, sans jouer le rôle de banque ni d'intermédiaire de crédit.

POUR QUI

Primo-accédants, salariés et indépendants, promoteurs et agences du logement économique et intermédiaire

PREMIÈRE OFFRE

Accompagnement complet : 1 000 – 2 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/dossiers-acquereurs-aide-logement-ia.html

5

Relation acquéreurs et communication d'avancement pour petits promoteurs NOUVEAU

Prendre en charge pour les petits promoteurs la communication avec les acquéreurs, de la réservation à la remise des clés : points d'avancement, réponses, relances et préparation de la livraison.

POUR QUI

Petits et moyens promoteurs, sociétés familiales de promotion, lotisseurs

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 3 000 – 7 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/suivi-acquereurs-petits-promoteurs-ia.html

BESOIN D'UN OUTIL PRÊT À L'EMPLOI ?

AYDI met en place vos automatisations IA

Assistants, WhatsApp, documents, tableaux de bord : services.aydi.ma

Découvrir

Du choix de l'idée au premier client

Un rythme réaliste : quelques heures par semaine, une action concrète par jour ouvré.

Semaine 1

Choisir son service et sa cible

- Lire les cinq fiches et retenir un seul service selon votre réseau (agences, promoteurs, propriétaires, diaspora).
- Lister 20 cibles dans votre ville : agences, bureaux de vente de programmes, propriétaires de votre entourage.
- Rassembler les textes et sources officielles utiles à votre service (bail, vente sur plan, aides, protection des données).

Semaine 2

Construire ses modèles

- Préparer vos modèles : annonce type, liste de pièces, point d'avancement, compte rendu de visite.
- Tester vos prompts sur deux cas réels ou fictifs et noter le temps nécessaire.
- Rédiger une offre d'une page avec trois formules en DH et les limites de votre intervention.

Semaine 3

Réaliser un pilote

- Proposer une mission gratuite ou à prix réduit à une agence, un promoteur ou un propriétaire.
- Livrer dans les délais et mesurer un indicateur simple : appels évités, pièces manquantes, délai de réponse.
- Demander un témoignage écrit et l'autorisation de montrer un exemple anonymisé.

Semaine 4

Vendre la première mission payante

- Rencontrer en personne les 20 cibles listées avec l'exemple du pilote.
- Approcher deux prescripteurs : notaire, architecte, association de la diaspora ou syndic.
- Signer un devis écrit qui précise les livrables, le prix et ce qui reste de la responsabilité du client.

CONSEIL

Notez chaque semaine trois chiffres : prospects contactés, rendez-vous obtenus, devis envoyés. Ce sont eux qui annoncent vos premières ventes.

Copiez, complétez les [crochets], vérifiez

1. Rédiger une annonce honnête

Tu rédiges pour une agence immobilière de [VILLE]. À partir de ces informations vérifiées : type de bien [TYPE], surface [SURFACE] m², étage [ÉTAGE], quartier [QUARTIER], état [ÉTAT], points forts [POINTS FORTS], points faibles [POINTS FAIBLES], prix [PRIX] DH, écris une annonce de 120 mots en français puis en arabe. Mentionne les points faibles de façon factuelle. Aucune information non fournie, aucun superlatif.

2. Qualifier une demande

Un prospect écrit sur WhatsApp : [MESSAGE]. Rédige une réponse courte et polie en [LANGUE] qui pose au maximum cinq questions pour qualifier sa demande : budget, financement prévu, quartier, délai, critères indispensables. Propose ensuite deux créneaux de rappel : [CRÉNEAUX]. Pas de pression commerciale.

3. Liste de pièces personnalisée

Un ménage souhaite acheter son premier logement. Situation : [SALARIÉ, INDÉPENDANT OU MRE], revenus justifiés par [JUSTIFICATIFS], projet [TYPE DE LOGEMENT ET PRIX]. Voici la liste officielle des pièces demandées : [LISTE OFFICIELLE OU LISTE DE LA BANQUE]. Organise-la en trois groupes (identité, revenus, bien) et ajoute pour chaque pièce où l'obtenir et son délai habituel. Signale ce qui doit être confirmé auprès de l'organisme.

4. Comparer des offres de crédit

Voici les offres écrites reçues de trois banques : [OFFRE 1], [OFFRE 2], [OFFRE 3]. Présente-les dans un tableau : montant, durée, taux annoncé, mensualité, assurance, frais de dossier, conditions particulières. N'émetts aucune recommandation et ne calcule rien qui ne figure pas dans les documents. Liste les questions à poser à chaque banque pour compléter les informations manquantes.

5. Point d'avancement acquéreurs

Tu rédiges pour le promoteur [NOM DU PROMOTEUR], programme [NOM DU PROGRAMME]. Notes du conducteur de travaux, validées par le promoteur : [NOTES]. Rédige un point d'avancement mensuel de 150 mots pour les acquéreurs, en français puis en arabe : travaux réalisés ce mois, prochaines étapes, rappel des démarches à venir. Ne mentionne aucune date qui ne figure pas dans les notes.

6. Foire aux questions d'un programme

À partir de ces informations validées par le promoteur : [CALENDRIER, ÉCHÉANCES, FINITIONS, CONTACTS, DÉMARCHES], rédige une foire aux questions de 12 questions-réponses pour les acquéreurs du programme [NOM]. Réponses de trois phrases maximum. Pour toute question juridique ou contractuelle, renvoie vers le notaire ou le service commercial.

7. Compte rendu de visite pour un MRE

J'ai visité pour un client résidant à [PAYS] le bien suivant : [ADRESSE APPROXIMATIVE ET TYPE]. Mes notes : [NOTES DE VISITE]. Rédige un compte rendu structuré : environnement, état général, points positifs, points à vérifier, questions à poser au vendeur, prochaines étapes. Ton neutre, aucune recommandation d'achat.

8. Message de prospection

Écris un message de 80 mots maximum pour proposer à [TYPE DE CLIENT : AGENCE, PROMOTEUR, PROPRIÉTAIRE] de [VILLE] un service de [SERVICE]. Mentionne un problème concret ([PROBLÈME]), le livrable, le délai et le prix de départ de [PRIX] DH. Termine par une proposition de rendez-vous de 20 minutes. Pas d'emoji, pas de promesse de résultat.

Ne collez jamais de données personnelles de clients (CIN, téléphone, santé...) dans un outil d'IA sans leur accord et sans anonymisation (loi 09-08).

Avant de lancer votre service

- ☐ J'ai choisi un seul service et une cible précise dans ma ville.
- ☐ Je sais ce que je fais et ce que je ne fais pas : pas d'intermédiation de crédit, pas de conseil juridique, pas de mandat de vente sans cadre adapté.
- ☐ J'ai lu les textes qui concernent mon service (bail d'habitation, vente sur plan, protection du consommateur, données personnelles).
- ☐ Mes modèles sont testés sur au moins deux cas réels ou fictifs.
- ☐ Chaque information diffusée au nom d'un client est validée par écrit par celui-ci.
- ☐ Mon offre comporte trois formules en DH et un devis type qui précise les livrables.
- ☐ Les documents personnels de mes clients sont stockés de façon sécurisée et supprimés en fin de mission.
- ☐ J'ai un numéro WhatsApp Business professionnel distinct de mon numéro personnel.
- ☐ Mon statut est créé et je peux facturer avec ICE.
- ☐ J'ai identifié 20 cibles et deux prescripteurs (notaire, architecte, syndic, association de la diaspora).

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Promettre un financement, une aide, une date de livraison ou un délai de vente qui ne dépend pas de vous.
- ☐ Diffuser des informations non validées par le promoteur, l'agence ou le propriétaire.
- ☐ Rédiger des annonces flatteuses qui cachent les défauts du bien et génèrent des visites inutiles.
- ☐ Conserver indéfiniment les pièces d'identité et justificatifs de revenus des clients.
- ☐ Vouloir tout faire à la fois (annonces, crédit, gestion, chantier) au lieu de maîtriser un service.

SE FORMER

Apprenez à utiliser l'IA dans votre métier

Formations pratiques, en présentiel et à distance : formation.aydi.ma

[Voir les formations](#)

Lancer dans les règles

Plusieurs textes encadrent les services liés à l'immobilier : la loi 67-12 pour les baux d'habitation, la loi 44-00 modifiée par la loi 107-12 pour la vente en l'état futur d'achèvement, la loi 31-08 sur la protection du consommateur pour l'exactitude des informations, et la loi 103-12 pour l'intermédiation en opérations de banque. Les données personnelles des acheteurs, locataires et propriétaires relèvent de la loi 09-08 et des procédures de la CNDP. L'intermédiation dans les transactions doit reposer sur un mandat écrit et respecter le cadre applicable à cette activité. Ces points sont à vérifier auprès d'un notaire, d'un juriste et, pour le crédit, de Bank Al-Maghrib.

- ☐ Statut : auto-entrepreneur, SARL ou SARL AU selon votre activité et votre chiffre d'affaires.
- ☐ Données personnelles : loi 09-08 et déclarations auprès de la CNDP lorsque nécessaire.
- ☐ Facturation : ICE, mentions obligatoires et TVA selon votre régime.
- ☐ Contrats : un devis signé et des conditions claires pour chaque client.

Exemple illustratif

Exemple illustratif : Youssef, 34 ans, ancien conseiller clientèle dans une agence bancaire de Tanger, propose aux primo-accédants un accompagnement pour constituer leur dossier d'aide et de crédit. Il commence par trois ménages de son entourage, puis signe une convention avec un promoteur de logements intermédiaires qui lui oriente ses réservataires. En hypothèse, avec cinq accompagnements à 1 500 DH et une convention à 2 500 DH par mois, il atteint 10 000 DH de chiffre d'affaires mensuel avant charges. Il ne perçoit aucune commission des banques et l'écrit dans chaque devis.

Passez de l'idée au service qui tourne

AYDI BUSINESS GROUP accompagne les entrepreneurs et les PME marocaines dans leurs projets numériques et d'intelligence artificielle.

SERVICES AUX ENTREPRISES

On met en place pour vous

Assistants IA, automatisations WhatsApp, traitement de documents, tableaux de bord : un outil opérationnel, adapté à votre activité.

services.aydi.ma →

FORMATION

Vous apprenez à le faire

Formations pratiques à l'IA pour indépendants, équipes et dirigeants, avec des cas concrets du secteur.

formation.aydi.ma →

COACHING BUSINESS

On vous accompagne

Choix de l'offre, prix, prospection, organisation : un accompagnement pas à pas pour lancer et développer votre activité.

aydi.ma/coaching-business →

PARLONS DE VOTRE PROJET

Écrivez-nous sur WhatsApp

Un conseiller vous répond en français ou en arabe.

WhatsApp

Nos coordonnées

AYDI BUSINESS GROUP SARL

TÉLÉPHONE ET WHATSAPP

+212 648 550 805

E-MAIL

contact@aydi.ma · business@aydi.ma

ADRESSE

Benomar, Porte D, 3e étage, N° 6, rue du Marché,
Maârif, Casablanca

FORMULAIRE DE CONTACT

aydi.cloud/contact.html

SITES

aydi.ma · aydi.cloud

OFFRES

services.aydi.ma · formation.aydi.ma

Guide édité par AYDI BUSINESS GROUP SARL, Casablanca. Contenu informatif, mis à jour en octobre 2026. Toute reproduction commerciale interdite sans autorisation. Retrouvez les fiches détaillées et les études sectorielles sur aydi.cloud.