

Baromètre des réseaux de mandataires immobiliers

Édition 2021

La Maison des Mandataires
30 mars 2022

 la **MAISON**
des **MANDATAIRES**

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

1.1. Les réseaux de mandataires, quésaco?

- **Les premiers réseaux de mandataires ont été créés dans les années 2000 avec un modèle doublement innovant.** Premièrement, à la différence des agences vitrées classiques, les mandataires ne disposent pas de locaux pour accueillir du public et c'est pourquoi ils ont été qualifiés « d'agents sans agence ». Deuxièmement, la force de travail repose uniquement sur des indépendants sous la statut d'autoentrepreneur ou d'EIRL. Ces indépendants sont de véritables chefs d'entreprise libres de leur organisation.
- On compte aujourd'hui environ **une centaine de réseaux dont une trentaine comptant plus de 200 conseillers affiliés.** Au total, 45 000 mandataires œuvrent dans ces organisations, un chiffre en constante augmentation depuis leur création. Ces réseaux sont soumis à la loi Hoguet comme toutes les agences immobilières, et on retrouve donc un porteur de carte T dans chacune des entreprises.
- Au-delà du nombre de mandataires présents sur le territoire, force est de constater que le modèle des réseaux a été bien accueilli par les clients. **22% des vendeurs qui sont passés par un intermédiaire en 2021 se sont tournés vers un mandataire**, alors qu'ils n'étaient que 3% en 2010 et 11% en 2017. Ces performances exceptionnelles ont permis aux fondateurs des réseaux d'attirer à leurs côtés les fonds d'investissement les plus prestigieux de la place.

1.2. Pourquoi un baromètre des réseaux de mandataires?

Mesurer pour comprendre

- **La transaction dans l'ancien est le segment de marché qui a été le plus largement disrupté dans tout le secteur immobilier.** Dans aucun autre métier on a vu émerger des acteurs capables de capter 22% de parts de marché en seulement quelques années. Mesurer finement l'ampleur de ce phénomène est indispensable pour comprendre les évolutions du marché immobilier mais aussi celles du monde du travail.
- **Nous invitons les autres types d'acteurs,** et notamment les réseaux d'agences physiques, à publier également leur propres données pour nourrir des débats sereins au sein de la profession.

La méthode retenue

- Afin d'établir ce baromètre, la Maison des Mandataires a mené une enquête auprès de ses 30 réseaux partenaires (voir slide suivante) entre janvier 2022 et mars 2022
- **Le taux de réponse a été supérieur à 70%** ce qui nous permet de disposer d'un échantillon suffisant pour mener des analyses
- **Le baromètre a été établi en toute indépendance** par la Maison des Mandataires et il n'a fait l'objet d'aucune relecture par nos réseaux partenaires. Son auteur, Vincent Pavanello, se rendra disponible pour échanger avec toutes les personnes qui souhaiteraient remettre en cause certaines données.

1.3. La Maison des Mandataires (1/2)

Le rôle de la Maison des Mandataires

Créée en avril 2021, la **Maison des Mandataires** est une organisation qui fédère les réseaux de mandataires et leur apporte des services divers (production de contenus, think-tank, veille digitale, relations publiques, etc.) en contrepartie d'une cotisation annuelle.

Production de contenu

- **Newsletter hebdomadaire** suivie par plus de 17 000 mandataires
- **Webinar mensuel** de partage des bonnes pratiques entre mandataires
- **Comparateur** de réseaux, **simulateur** de revenu et **guide du futur mandataire** sur le site internet
- **Baromètre des réseaux** de mandataires une fois par an

Think tank

- **Organisation de moment d'échanges entre dirigeants de réseaux** pour œuvrer à une meilleure professionnalisation du métier
- **Organisation d'ateliers avec des prestataires** des réseaux de mandataires pour une meilleure prise en compte de leurs spécificités

Relations publiques

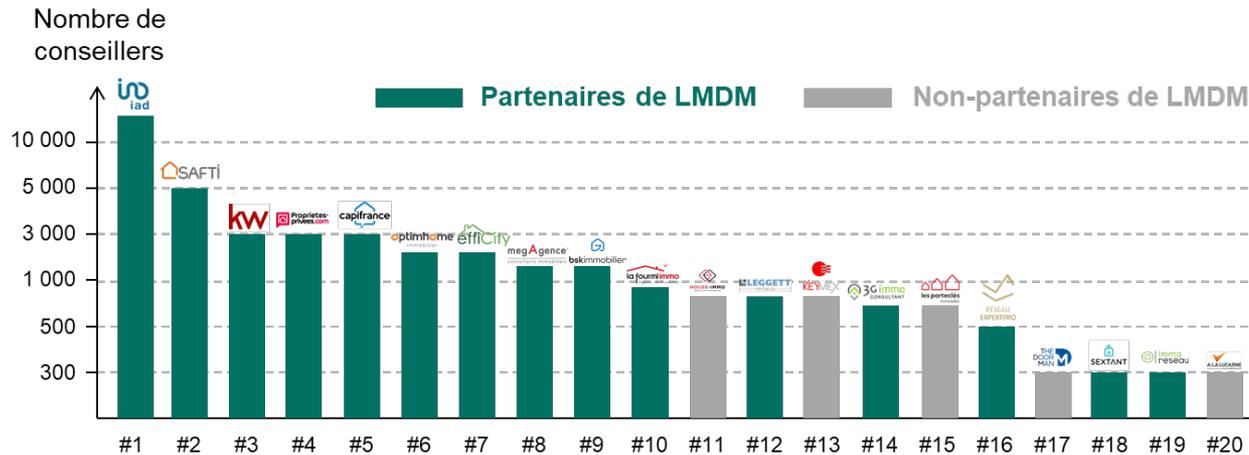
- **Organisation d'un rdv avec Madame Emmanuelle Wargon**, Ministre du Logement, en décembre 2021
- **Propositions régulières aux pouvoirs publics** pour encourager la professionnalisation du métier
- **Prises de position dans la presse**

1.3. La Maison des Mandataires (2/2)

La représentativité de la Maison des Mandataires

Au 31/12/2021, la Maison des Mandataires compte 30 réseaux partenaires qui représentent plus de 98,5% des mandataires français. Certains réseaux partenaires sont aussi membres de l'UNIS ou de la FNAIM.

15 des 20 plus gros réseaux sont partenaires de LMDM



Des réseaux plus petits également pleinement intégrés à LMDM



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle (1/2)

Edito : Croissance, montée en gamme et reconnaissance pour les réseaux de mandataires en 2021

N'en déplaise à ceux qui prédisent depuis longtemps l'atteinte d'un plafond de verre pour les réseaux de mandataires, ces derniers ont réalisé en 2021 une année en tout point exceptionnelle. **Ils ont réalisé au cours de l'année 31% de transactions de plus qu'en 2020 alors même que le marché n'augmentait « que de 15% ».** Cette surperformance a d'ailleurs été réalisée chaque année depuis 2015, permettant aux réseaux de représenter aujourd'hui **22% de parts de marché.** En valeur, le chiffre d'affaires cumulé des réseaux a cru de 35% et atteint désormais 1,3 milliards d'euros.

Plus important encore, on observe cette année une montée en gamme de l'écosystème qui se manifeste dans plusieurs indicateurs. **Le nombre de ventes par mandataire ainsi que les honoraires moyens générés par conseiller ont connu une augmentation en 2021 après plusieurs années de légère baisse.** La proportion de mandats exclusifs, autre indicateur de la professionnalisation des réseaux, est aussi en forte hausse depuis 2 ans (29% en 2019 contre 40% en 2021). Enfin, l'effort de formation n'a jamais été aussi important avec plus de 40h par conseiller en moyenne dans l'année.

L'année 2021 a aussi été marquée par une plus grande reconnaissance des réseaux de mandataires. Reconnaissance des investisseurs qui ont plébiscité ces modèles d'entreprises dans le cadre d'opérations d'envergure mais également reconnaissance des pouvoirs publics qui nous considèrent désormais comme des interlocuteurs crédibles. **En témoigne la réunion organisée en décembre 2021 avec Madame Emmanuelle Wargon, Ministre du Logement, et les dirigeants des principaux réseaux de mandataires.**



*Vincent Pavanello, cofondateur de
la Maison des Mandataires*

2.

LE BAROMETRE 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle (2/2)

45 000

Le nombre de mandataires en France au 31/12/2021, soit 6 100 de plus qu'un an auparavant

35%

La progression du chiffre d'affaires cumulé de l'ensemble des réseaux de mandataires

177 000

Le nombre de transactions réalisées par les réseaux de mandataires en 2021, soit 41 000 de plus qu'en 2020

22%

Les parts de marché des réseaux de mandataires en 2021 contre un peu moins de 20% en 2020

177 millions €

Le gain de pouvoir d'achat réalisé par les Français qui ont fait confiance à un mandataire en 2021

1,2 million

Le nombre de ménages Français, acheteurs ou vendeurs, qui ont effectué une transaction avec un mandataire au cours des 5 dernières années

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

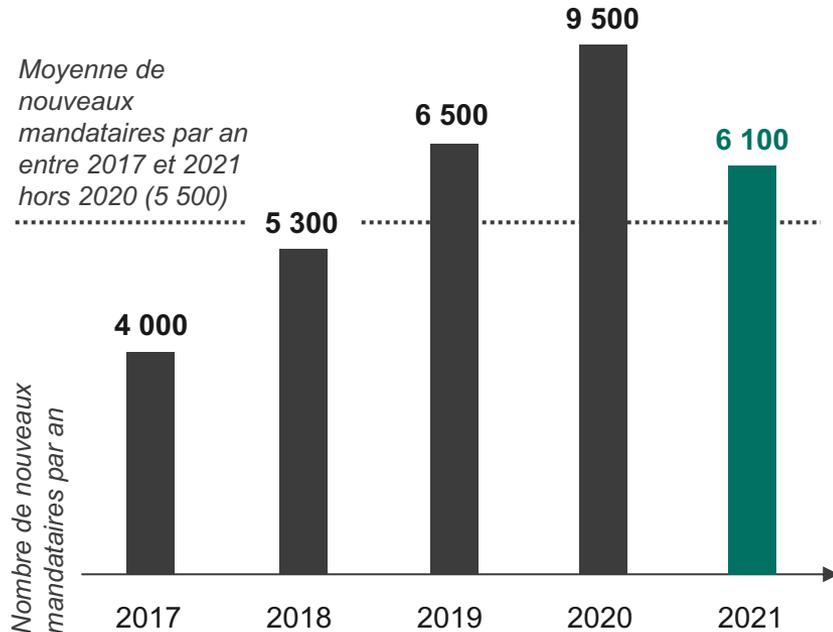
4. Contact

2.

LE BAROMETRE 2021

2.2. Un recrutement dynamique (1/3)

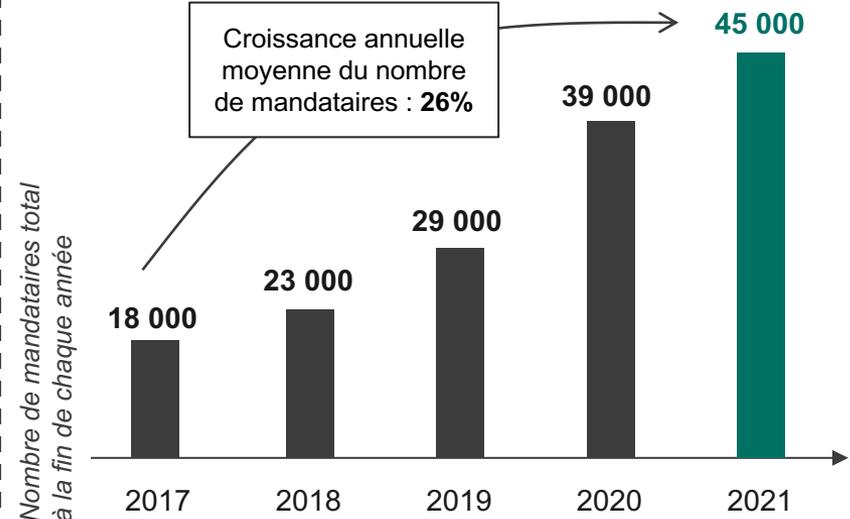
6 100 nouveaux mandataires en 2021¹, soit un retour à la normale après une année 2020 extraordinaire



45 000 mandataires en France, qui se concentrent dans les 10 plus grands réseaux²

Part du top 10 des réseaux dans le total

76% 78% 78% 80% 81%



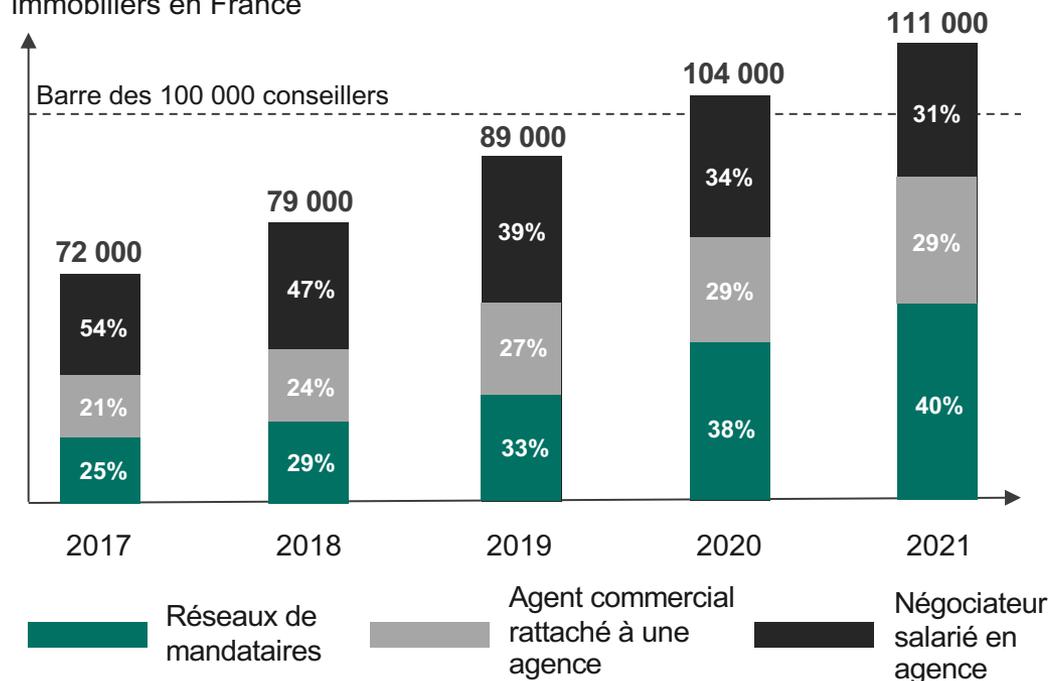
¹ Les nouveaux mandataires sont calculés en prenant la différence entre les arrivées et les sorties dans l'ensemble des réseaux

² En 2022, les 10 plus réseaux en nombre de mandataires étaient iad, Safti, propriétés-privées.com, Capifrance, Keller Williams, Efficity, Optimhome, MegAgence, BSK et La Fourmi Immo

2.2. Un recrutement dynamique (2/3)

4 conseillers immobiliers sur 10 appartiennent à un réseau de mandataires

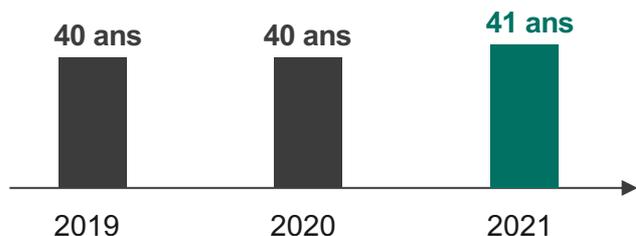
de conseillers immobiliers en France



- Nous manquons de données précises quant au nombre de professionnels de la transaction dans l'ancien en France. **Les estimations vont de 100 000 à 120 000 selon les sources**
- Nous savons, notamment grâce aux chiffres publiés par la FNAIM, que **la proportion des agents commerciaux a fortement augmenté dans les agences vitrées au détriment des négociateurs salariés**
- Nous avons donc modélisé la répartition des conseillers selon le statut, avec **une marge d'erreur que nous estimons inférieure à 5%**
- **On constate que les mandataires représentent 40% de la force de production**, et que l'ensemble des indépendants (mandataires + agents commerciaux rattachés à des agences) sont largement majoritaires dans le total

2.2. Un recrutement dynamique (3/3)

Le mandataire type est une femme de 41 ans



L'âge moyen des mandataires a très légèrement augmenté au cours de l'année 2021, passant de 40 ans à 41 ans. On observe **une moyenne d'âge plus faible dans les réseaux nouvellement créés.**

53%

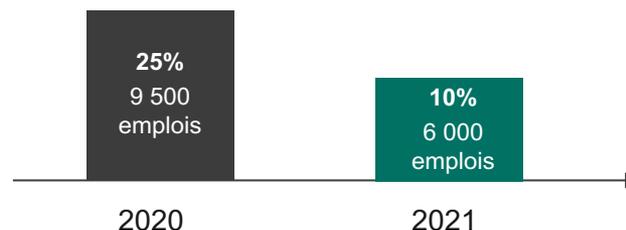
Les femmes sont majoritaires en nombre dans la quasi-totalité des réseaux. **Elles représentent au total 53% des effectifs**, un chiffre en légère augmentation depuis 2017

81% de reconversion dans les réseaux

81%

81% des conseillers qui sont arrivés dans les réseaux en 2021 n'avaient pas fait d'immobilier auparavant. **Ce taux est en légère baisse depuis 2017 ce qui montre que certains professionnels des agences traditionnelles rejoignent les réseaux de mandataires.**

Des réseaux qui représentent environ 10% des créations d'emploi non-salariés¹ en France en 2021, contre 25% en 2020 qui était une année exceptionnelle



¹ Les créations d'emplois non-salariés ont été très faibles en 2020 avec seulement 40 000 créations. Les réseaux de mandataires, qui avaient accueilli près de 10 000 personnes lors de cette année, représentaient donc à eux-seuls 25% des créations d'emplois non-salariés en France. Nous n'avons pas encore les chiffres arrêtés de l'INSEE pour l'année 2021 mais les observateurs s'accordent sur un total de 60 000 à 70 000 créations, ce qui nous permet d'affirmer que les réseaux de mandataires représentent donc autour de 10% du total.

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

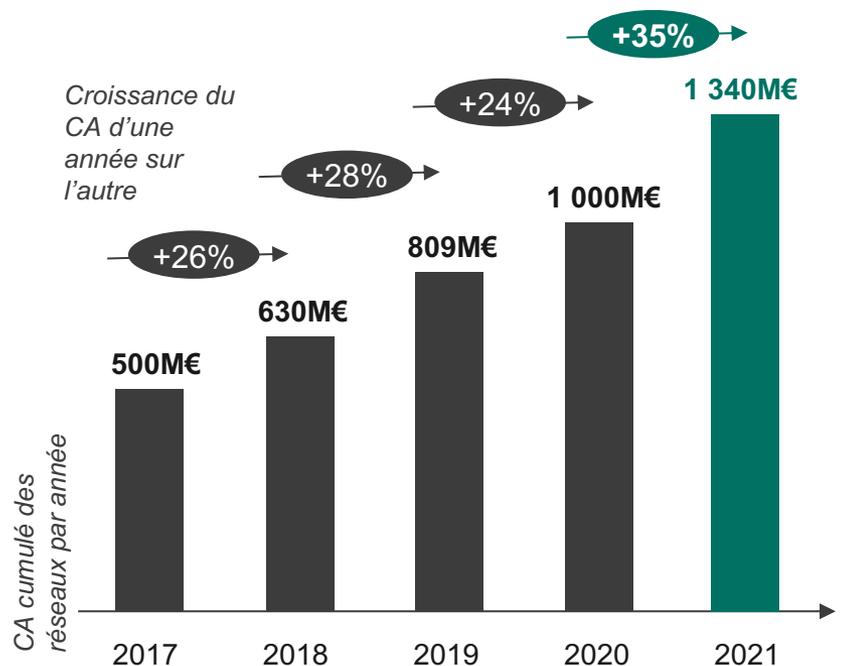
4. Contact

2.

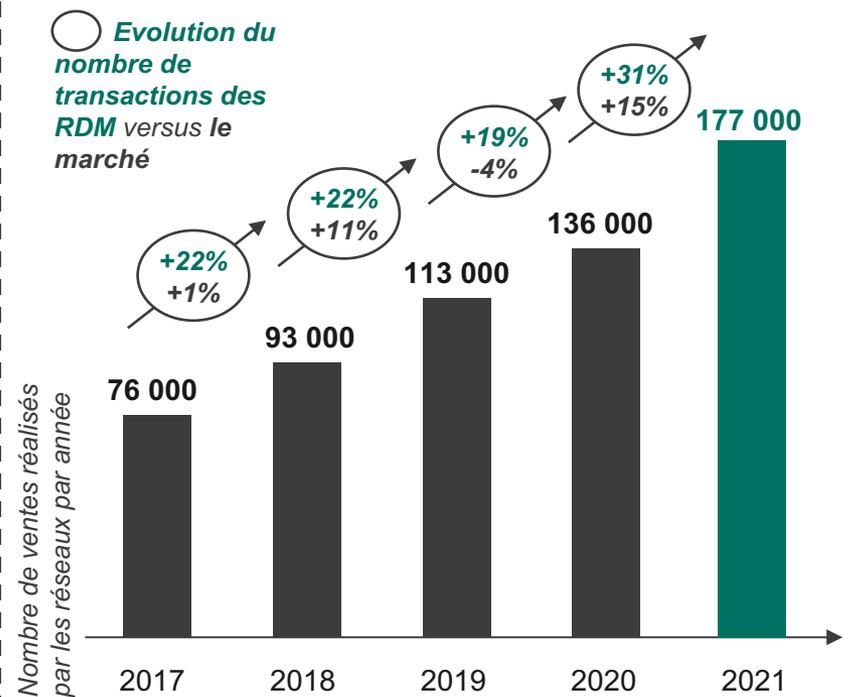
LE BAROMETRE 2021

2.3. 40% de croissance de l'activité (1/4)

Une hausse record du chiffre d'affaires des réseaux ...

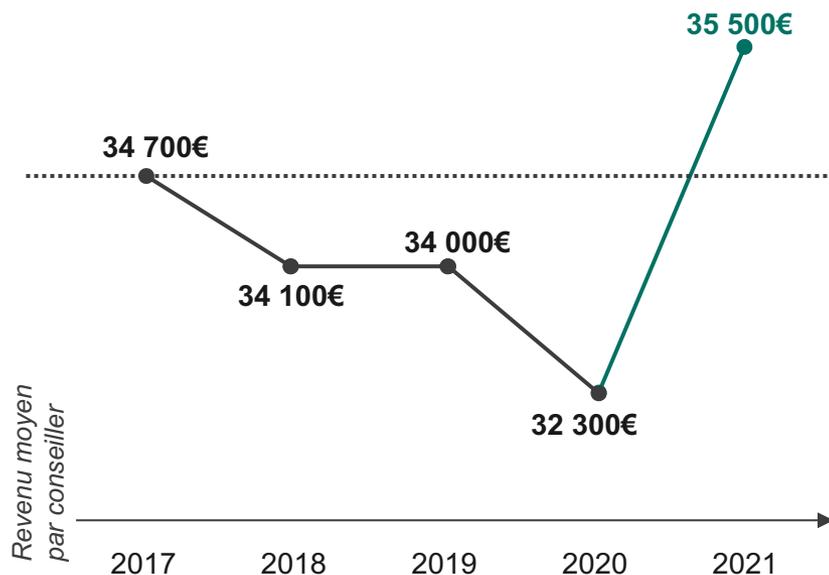


... qui se retrouve également dans le nombre de ventes sur l'année¹

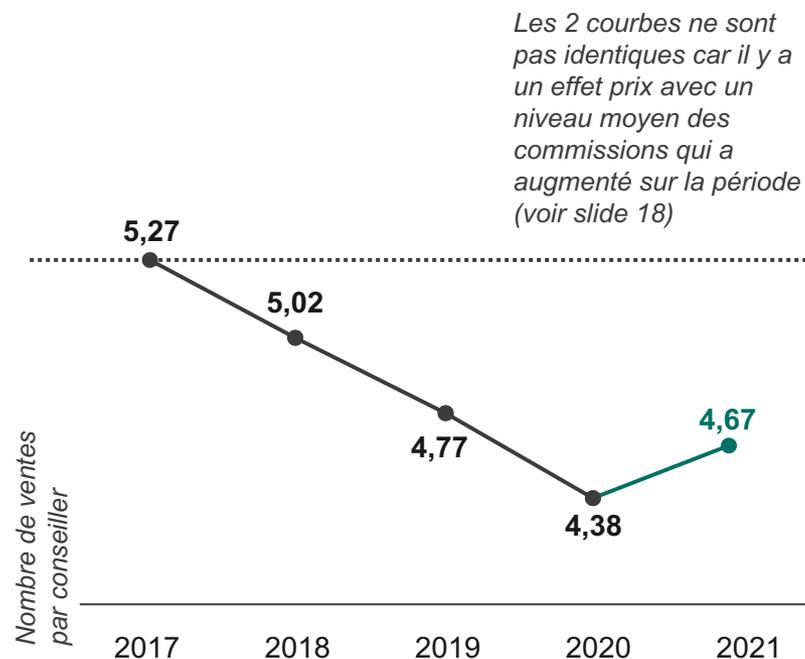


¹ Le graphique doit se lire comme suit : entre 2020 et 2021, le nombre de transactions réalisées par les réseaux de mandataires a augmenté de 31% alors que le nombre total de transactions intermédiées en France a augmenté de 15%. On peut donc dire que les réseaux de mandataires ont surperformé le marché, ce qui était déjà le cas chaque année depuis 2017.

2.3. 40% de croissance de l'activité (2/4)

Un revenu par conseiller qui augmente mécaniquement en 2021¹ ...

... tout comme le nombre de ventes par conseiller



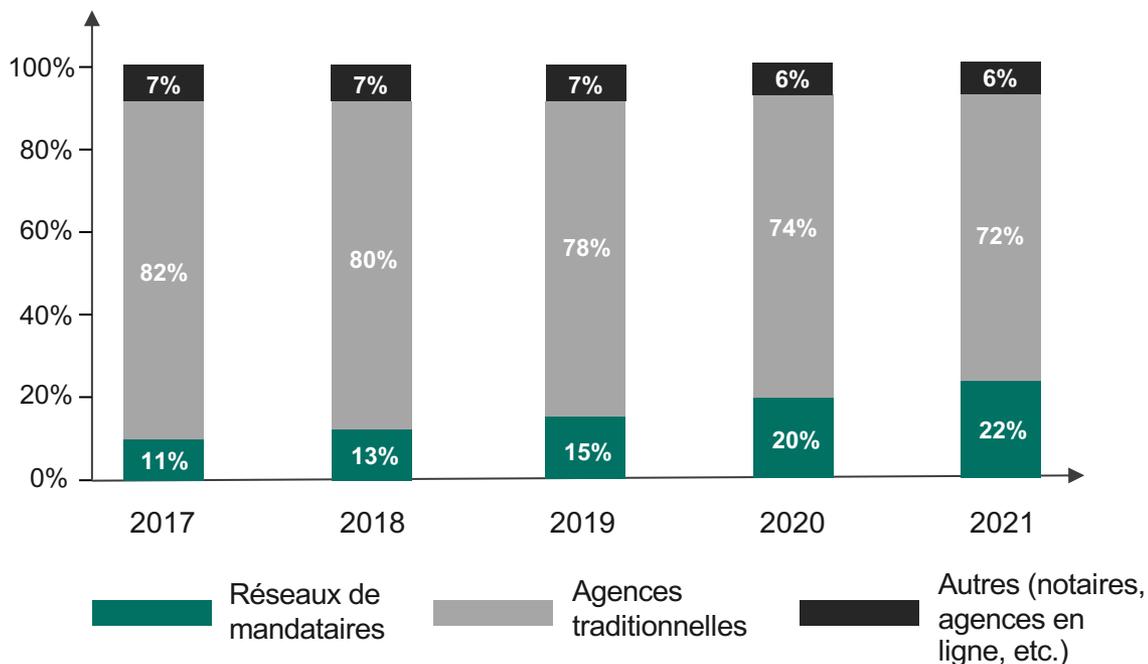
¹ Afin de calculer un revenu moyen par conseiller qui correspond à la réalité, nous effectuons deux ajustements sur le nombre de conseillers. D'une part, nous estimons qu'il s'écoule 6 mois en moyenne entre l'arrivée d'un conseiller et sa première vente, et nous prenons donc comme base de l'année n la moyenne du nombre de conseiller de l'année n-1 et celle de l'année n. D'autre part, nous estimons que 20% des conseillers sont à mi-temps donc nous retranchons 10% (50% de 20%) au nombre de conseillers pour obtenir un revenu par EPT (équivalent temps-plein). Autrement dit, le chiffre d'affaires de l'année 2021 est réparti entre 34 200 mandataires : $[(45\ 000 + 39\ 000)/2] \times 0,9$

2.

LE BAROMETRE 2021

2.3. 40% de croissance de l'activité (3/4)

Des parts de marché qui ont doublé en 5 ans, passant de 11% à 22%



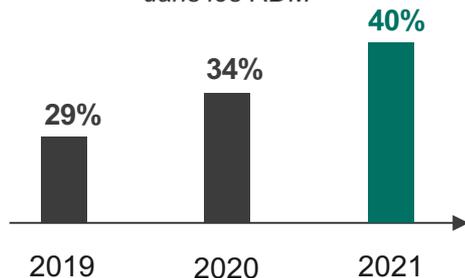
- Nous raisonnons à partir du marché intermédié et nous avons posé comme hypothèse que la part du pap était restée stable à 70% entre 2017 et 2022. **Le marché intermédié était donc de 827 400 transactions en 2021 ($1\ 182\ 000^1 \times 0,7$).**
- Pour la partie « autres », nos hypothèses reposent sur le fait que les notaires ont perdu 2 points de parts de marché entre 2017 et 2022 alors que les agences en ligne ont gagné 1 point sur la période. Cela explique pourquoi la catégorie « Autres » passent de 7% à 6%
- **Les agences vitrées ont vu leurs parts de marché diminuer de 10 points en 2017 et 2022** car elles ont connu une croissance annuelle moyenne de 2,2% contre 23,6% pour les réseaux de mandataires

¹ Le nombre total de transactions a été communiqué par la FNAIM en début d'année 2021

2.3. 40% de croissance de l'activité (4/4)

Une proportion de mandats exclusifs en hausse

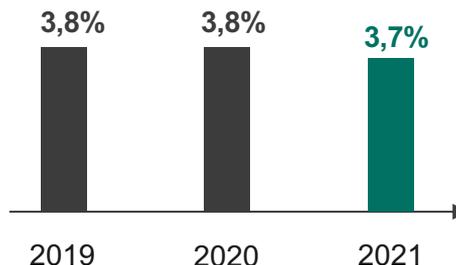
Part des mandats exclusifs
dans les RDM



- L'augmentation de la proportion de mandats exclusifs s'observe dans la quasi-totalité des réseaux de mandataires
- Ce phénomène montre que les clients font de plus en plus confiance aux mandataires pour gérer seul leur projet immobilier

Une commission moyenne qui baisse légèrement en % mais qui augmente en valeur

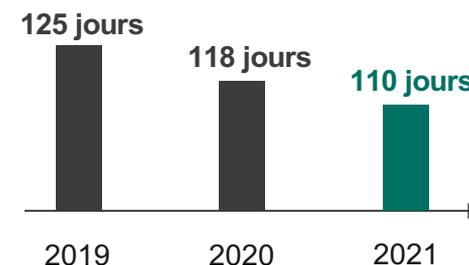
Commission HT moyenne



- La commission moyenne a légèrement baissé en % mais elle a augmenté en valeur car les prix de l'immobilier croissent
- L'écart moyen entre la commission d'un mandataire et celle d'une agence classique reste d'environ 15% soit 1 000€ par transaction¹

Des délais de ventes qui se réduisent

Délai moyen de vente
observé dans les RDM



- La forte tension du marché immobilier en 2021 a permis une réduction du délai de vente des biens
- Le même phénomène semble exister dans les agences vitrées et ce n'est donc pas une spécificité des réseaux de mandataires

¹ Le gain de pouvoir d'achat généré par les mandataires pour les vendeurs et les acheteurs peut être calculé en partant de l'écart de rémunération des mandataires et des agences classiques. Pour un même bien, les premiers continuent à facturer des honoraires 10% à 15% plus faibles que ceux des agences vitrées même si cet écart a tendance à se réduire. C'est donc 1 000€ de gain de pouvoir d'achat à chaque transaction intermédiée par un mandataire, soit un total de 177 millions d'euros économisés par les acheteurs et les vendeurs en 2021 (177 000 X 1 000)

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

2.4. Un effort de formation inédit

Une offre de formation qui s'est améliorée en 2021 dans les réseaux de mandataires



37 heures

Plus d'1,6 million d'heures de formation ont été dispensées au cours de l'année 2021 dans les réseaux de mandataires soit 37 heures en moyenne par conseiller. La plupart des réseaux interrogés affichent une croissance du nombre d'heures supérieure à la croissance du nombre de mandataires.



La part du e-learning dans l'ensemble des heures dispensées a fortement augmenté en 2020 et en 2021. Nous ne disposons pas d'assez de données pour chiffrer précisément ce phénomène mais certains réseaux nous ont indiqué que 2021 était la première année où la formation en ligne avait dépassé la formation physique en nombre d'heures dispensées.

- **Les réseaux de mandataires sont soumis aux exigences de la loi ALUR** en matière de formation, exactement comme les agences immobilières classiques.
- Depuis 2016, la loi ALUR impose aux **professionnels de l'immobilier de suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42h au cours de 3 années d'exercice consécutives) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle.** Cette obligation concerne également les mandataires qui vont en réalité bien au-delà du minimum légal.
- **Les réseaux de mandataires ont adapté leurs offres de formation en 2021 pour respecter la nouvelle réglementation en vigueur.** En effet, à compter du 1er janvier 2021, dans les 42h de formation continue doivent être inclus au moins 2h de formation portant sur la non-discrimination à l'accès au logement et au moins deux heures portant sur les autres règles déontologiques.

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

2.

LE BAROMETRE 2021

2.5. Des opérations financières marquantes

3 opérations significatives en 2021

Réseau	# mandataires	Date du deal	Investisseur	Investissement	Statut
	14 800	Février 2021		300M€	Investisseur minoritaire
	5 500	Avril 2021		Non communiqué	Investisseur minoritaire
 bskimmobilier	1 400	Novembre 2021		Non communiqué	Investisseur minoritaire

Déjà 2 opérations au Q1 2022... à retrouver dans le prochain baromètre !

1




ABÉNEX

2




Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

2.

LE BAROMETRE 2021

2.6. Autres faits marquants (1/3)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
 SAFTI	5 500	Janvier 2021	Safti fait un don de solidarité d'une valeur de 100 000 € au profit de 5 associations caritatives
 effiCity	2 300	Février 2021	1 ^{ère} place du classement HappyIndex®AtWork 2021 dans la catégorie des entreprises de plus de 1 000 personnes
 Proprietes-privées.com	3 200	Mars 2021	Propriétés-privées.com fête ses 15 ans lors d'une convention digitale
 SEXTANT	300	Avril 2021	Sextant France arrive en 5 ^{ème} position du Palmarès Best Workplaces 2021 dans la catégorie des entreprises de moins de 50 salariés
 capifrance optimhome immobilier	5 200	Mai 2021	Mise en place de l'attestation de solvabilité pour les acheteurs potentiels grâce à un partenariat avec 6 courtiers
 iad	14 800	Mai 2021	iad choisit Universign pour digitaliser les signatures et faciliter ainsi la vie de ses conseillers immobiliers
 3G immo	650	Juin 2021	3G Immo atteint l'objectif de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires sur une année
 capifrance	3 000	Juillet 2021	Campagne de publicité sur les plus grandes chaînes TV : TF1, TFX, TF1 Séries Films, M6, NRJ 12, TMC et C8 Star +

2.

LE BAROMETRE 2021

2.6. Autres faits marquants (2/3)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
 SAFTI	5 500	Août 2021	Safti parraine la diffusion des émissions des JO de Tokyo sur France 2
 bskimmobilier	1 400	Août 2021	Atteinte de l'objectif des 1 300 conseillers dans le réseau BSK Immobilier
 megAgence [®] consultants immobiliers	1 700	Septembre 2021	MegAgence parraine les émissions 50' Inside et Sept à Huit sur TF1
 optimhome immobilier	2 200	Septembre 2021	Optimhome fête ses 15 ans lors d'une convention nationale à la Grande Motte
 SAFTI	5 500	Octobre 2021	Safti fête ses 10 ans en privatisant le Puy du Fou et en rassemblant 2 000 conseillers
 iad	14 800	Octobre 2021	Création de l'iad Studio, laboratoire interne dédié à la création de nouveaux outils digitaux pour les mandataires et les clients
 Proprietes-privées.com	3 200	Novembre 2021	Lancement d'un nouveau type de mandat exclusif qui inclut gratuitement des prestations à forte valeur ajoutée
 kwFRANCE KELLERWILLIAMS	3 000	Décembre 2021	Keller Williams France rejoint le syndicat UNIS

2.

LE BAROMETRE 2021

2.6. Autres faits marquants (3/3)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	14 800	Décembre 2021	iad arrive en tête du classement FW500 FrenchWeb dans le secteur PropTech
	3 000	Décembre 2021	Lancement des Constellations qui permettent aux conseillers immobiliers de créer leurs propres équipes
	3 000	Décembre 2021	Atteinte de l'objectif des 50 market center ouverts en France
	2 300	Décembre 2021	Efficity dépasse les 10 000 avis récoltés sur Immodvisor
	650	Décembre 2021	3G Immo intègre le portail Bien' Ici dans son offre de diffusion sans surcout pour ses membres
	300	Décembre 2021	Sextant France dépasse les 300 mandataires présent sur le territoire

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

Merci aux partenaires de la Maison des Mandataires



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2021

2.1. Les chiffres clés d'une année exceptionnelle

2.2. Un recrutement dynamique

2.3. 40% de croissance de l'activité

2.4. Un effort de formation inédit

2.5. Des opérations financières d'envergure

2.6. Autres faits marquants

3. Partenaires

4. Contact

**Vincent Pavanello**

vincent@maisondesmandataires.com

+33 6 63 22 55 49

**Martin Pavanello**

martin@maisondesmandataires.com

+33 6 79 53 29 05

**Merci pour votre lecture et rdv l'année
prochaine pour le baromètre 2022**

