

Baromètre des réseaux de mandataires immobiliers

Édition 2022

La Maison des Mandataires
22 mars 2023

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

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2022

- 2.1. Edito : une année de résilience
- 2.2. Les chiffres clés de 2022
- 2.3. Un niveau de recrutement qui revient à la normale
- 2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences
- 2.5. Des parts de marché qui augmentent encore
- 2.6. Une montée en gamme sur tous les indicateurs
- 2.7. Un modèle qui obtient ses premiers succès à l'international
- 2.8. Des réseaux qui attirent les investisseurs
- 2.9. Autres faits marquants de l'année 2022

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 le statut d'autoentrepreneur ou de EIRL. Ces indépendants sont de véritables chefs d'entreprises libres de leur organisation.
- On compte aujourd'hui environ **une centaine de réseaux dont une trentaine comptant plus de 200 conseillers affiliés.** Au total, 48 000 mandataires œuvrent dans ces organisations, un chiffre en constante augmentation depuis leurs créations. 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. **24% des vendeurs qui sont passés par un intermédiaire en 2022 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 réseaux d'attirer à leurs côtés des partenaires financiers de premier plan et d'aller à l'international.

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 24% 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 41 réseaux partenaires (voir slide suivant) entre janvier 2023 et février 2023
- **Le taux de réponse a été supérieur à 60%** 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. 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 22 000 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 moments d'échanges entre dirigeants de réseaux** pour œuvrer à une meilleure professionnalisation de la profession
- **Organisation d'ateliers avec des prestataires** des réseaux de mandataires pour une meilleure prise en compte de leurs spécificités

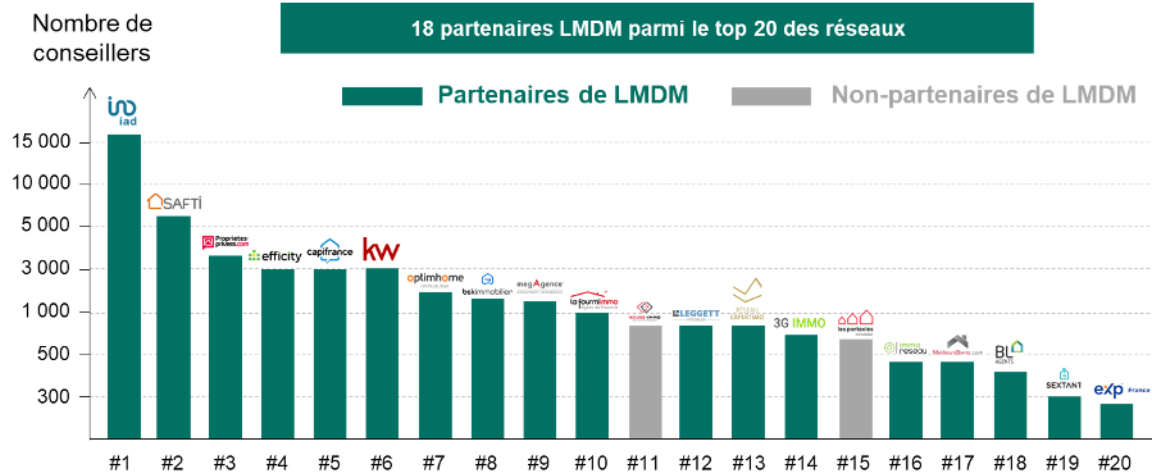
Relations publiques

- Présentation du fonctionnement des réseaux de mandataire aux pouvoirs publics
- **Propositions régulières aux pouvoirs publics** pour encourager la professionnalisation de la profession
- Prises de position dans la presse généraliste et spécialisée

1.3. La Maison des Mandataires (2/2)

La représentativité de la Maison des Mandataires

Au 31/12/2022, la Maison des Mandataires compte 41 réseaux partenaires qui représentent plus de 99% des mandataires français. Certains réseaux partenaires sont aussi membres de l'UNIS ou de la FNAIM.

18 des 20 plus gros réseaux sont partenaires de LMDM¹

Des réseaux plus petits pleinement intégrés à LMDM



¹ Le graphique n'a pas une échelle linéaire de sorte que la taille de certains réseaux est minimisée visuellement par rapport à la réalité. Le réseau iad, leader du marché, affiche par exemple un nombre de conseillers presque 3 fois supérieur à ses principaux concurrents.

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2022

- 2.1. Edito : une année de résilience
- 2.2. Les chiffres clés de 2022
- 2.3. Un niveau de recrutement qui revient à la normale
- 2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences
- 2.5. Des parts de marché qui augmentent encore
- 2.6. Une montée en gamme sur tous les indicateurs
- 2.7. Un modèle qui obtient ses premiers succès à l'international
- 2.8. Des réseaux qui attirent les investisseurs
- 2.9. Autres faits marquants de l'année 2022

3. Partenaires

4. Contact

2.1. Edito de Vincent Pavanello, président de La Maison des Mandataires

Résilience, montée en gamme et premiers succès à l'international pour les réseaux de mandataires en 2022

Ce baromètre 2022 s'inscrit dans un contexte particulier. Après des années de croissance du nombre de transactions, l'année écoulée marque incontestablement un point de bascule avec 9% de ventes en moins par rapport à 2021. Les réseaux de mandataires, et les mandataires eux-mêmes sur le terrain, ont été naturellement impactés par ce repli mais ils ont fait preuve d'une **grande résilience**. C'est l'un des enseignements de cette étude, chiffres à l'appui. Concrètement, le nombre de ventes cumulé des réseaux a continué à croître, bien que plus faiblement que lors des années précédentes. En faisant mieux que l'ensemble du secteur (+2% pour eux versus -9% pour le total), les réseaux de mandataires ont logiquement vu leurs parts de marché augmenter de 22% à 24%. **La crise n'a donc pas remis en cause un phénomène qui dure maintenant depuis presque 10 ans**, et l'objectif affiché de 50% de parts de marché à horizon 2035 est plus que jamais crédible.

Deuxième élément marquant de ce baromètre, **la montée en gamme des réseaux se poursuit**. D'une part, la commission moyenne en valeur absolue (donc en €) a fortement augmenté cette année ce qui s'explique par la hausse du prix moyen des logements vendus par les mandataires. En se développant de plus en plus dans les villes et en s'attaquant à des biens plus onéreux, les réseaux jouent dans la cour des grands. D'autre part, la part de mandats exclusifs atteint désormais 45% contre 29% en 2019, preuve de la confiance accordée par les clients.

Enfin, 2022 est aussi l'année où certains réseaux affichent leurs **premières réussites à l'international**. Le modèle est plébiscité au Portugal, en Espagne, en Italie et même au Mexique. Le désir d'indépendance des professionnels de notre industrie est universel, comme le montre aussi la façon dont le marché américain se structure autour de grands réseaux.



48 000

Le nombre de mandataires en France au 31/12/2022, soit 3 000 de plus qu'un an auparavant

7%

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

180 000

Le nombre de transactions réalisées par les réseaux de mandataires en 2022, soit une légère augmentation par rapport à 2021 alors que le marché a dévissé

24%

Les parts de marché des réseaux de mandataires en 2022 contre un peu moins de 22% en 2021

180 millions €

Le gain de pouvoir d'achat réalisé par les Français qui ont fait confiance à un mandataire en 2022

1,4 million

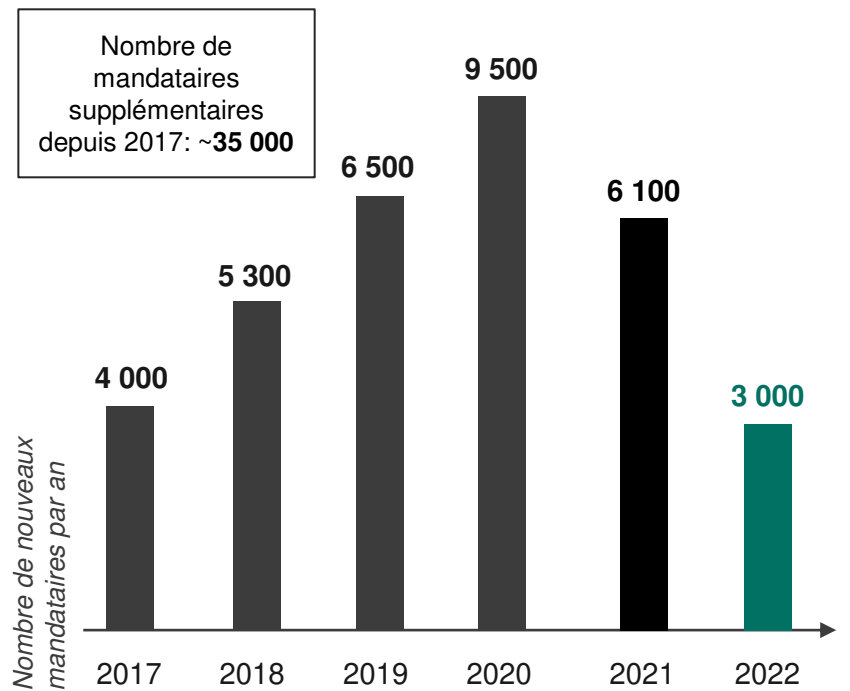
Le nombre de ménages français, acheteurs ou vendeurs, qui ont effectué une transaction avec un mandataire au cours des 5 dernières années

2.

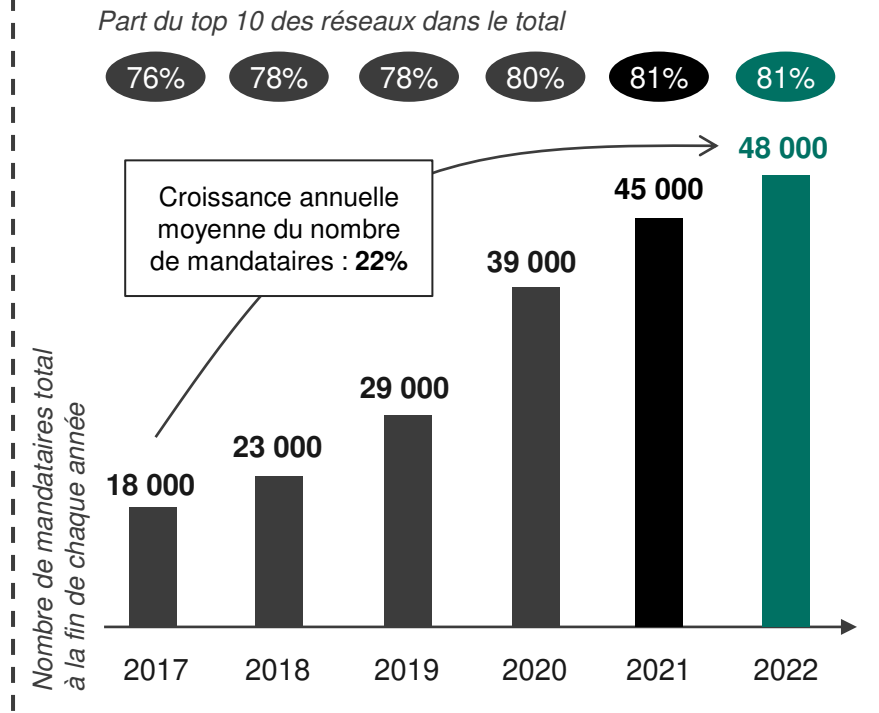
LE BAROMETRE 2022

2.3. Un recrutement qui revient à la normale (1/3)

3 000 nouveaux mandataires en 2022¹, un retour à la normale après 4 années exceptionnelles



48 000 mandataires en France, qui se concentrent dans les 10 plus grands réseaux²



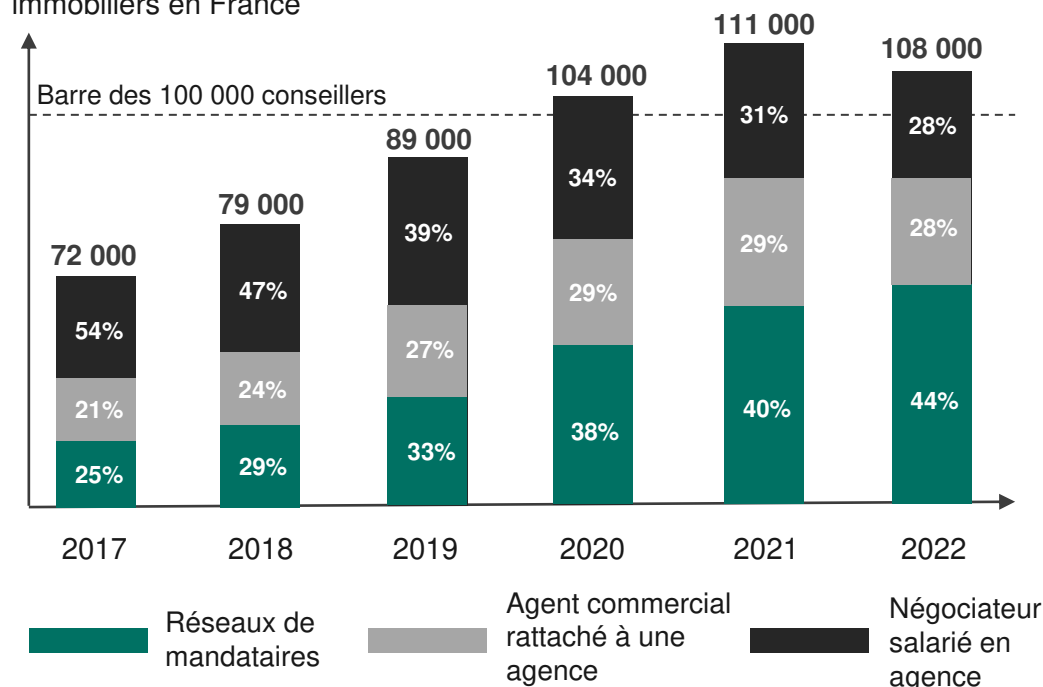
¹ Les nouveaux mandataires sont calculés en prenant la différence entre les arrivées et les sorties dans l'ensemble des réseaux

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

2.3. Un recrutement qui revient à la normale (2/3)

4 conseillers immobiliers sur 10 appartiennent à un réseau de mandataires

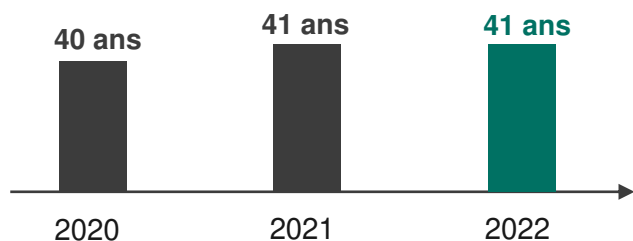
de conseillers immobiliers en France



- 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 44% de la force de production**, et que l'ensemble des indépendants (mandataires + agents commerciaux rattachés à des agences) sont largement majoritaires dans le total.

2.3. Un recrutement qui revient à la normale (3/3)

Le mandataire type est une femme de 41 ans



L'âge moyen des mandataires est resté stable en 2022, à 41 ans. On observe **une moyenne d'âge plus faible dans les réseaux nouvellement créés.**

54%

Les femmes sont majoritaires en nombre dans la quasi-totalité des réseaux. **Elles représentent au total 54% 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 2022 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 ont représenté 10% des créations d'emplois non-salariés¹ en France au cours des 5 dernières années

10%

Selon les chiffres de l'INSEE publiés en janvier 2023¹, le nombre d'emplois non-salariés en France est passé de 2,8 millions en 2016 à 3,2 millions en 2021. Sur ce total de 400 000, les réseaux de mandataires en ont créé environ 40 000 à eux-seuls, soit 10%.

¹ Emploi salarié et non-salarié par activité, Données annuelles de 1989 à 2021, INSEE, 2023

2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences

3 fois plus de formations que le minimum légal fixé par la loi ALUR

- **Les réseaux de mandataires sont soumis aux exigences de la loi ALUR** en matière de formation, exactement comme les agences immobilières classiques. Depuis 2016, cette loi impose une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années d'exercice consécutives) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle.
- **Les réseaux de mandataires ont dispensé plus d'1,7 million d'heures de formation au cours de l'année 2022**, soit 38 heures en moyenne par conseiller

14
heures

Minimum ALUR

38
heuresFormation constatée
dans les réseaux

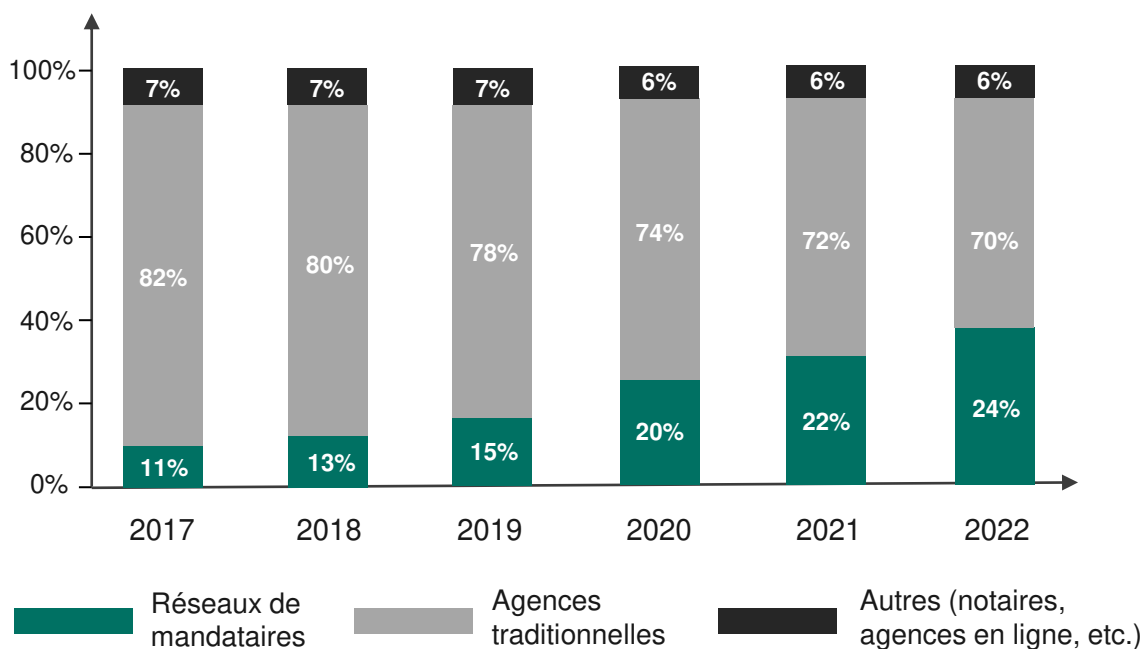
Un mix entre physique et digital qui s'est installé depuis la crise de la covid-19

- **La part du e-learning dans l'ensemble des heures dispensées a fortement augmenté en 2020 et en 2022.** 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.
- **La plupart des réseaux disposent de leur propre école de formation en interne.** Les cours sont dispensés par des formateurs professionnels et également par des conseillers expérimentés.



2.5. Des parts de marché qui augmentent encore (1/2)

Des parts de marché qui ont plus que doublé en 6 ans, passant de 11% à 24%



- En l'absence de chiffres finaux publiés par le Conseil supérieur du Notariat pour 2022, nous avons pris comme hypothèse une baisse du volume de transactions de 9% car il s'agit, au moment où nous rédigeons cette étude, du consensus du marché. Nos travaux se basent donc sur un total de **1 076 000 ventes en 2022** contre 1 182 000 en 2021.
- Nous raisonnons ensuite à partir du marché intermédié et nous avons posé comme hypothèse que la part du pap était restée stable à 30% entre 2017 et 2022. **Le marché intermédié était donc de 753 000 transactions en 2022 (1 076 000¹ x 0,7).**
- Avec 180 000 transactions (voir slide suivante), les réseaux de mandataires détiennent donc **24% du marché**

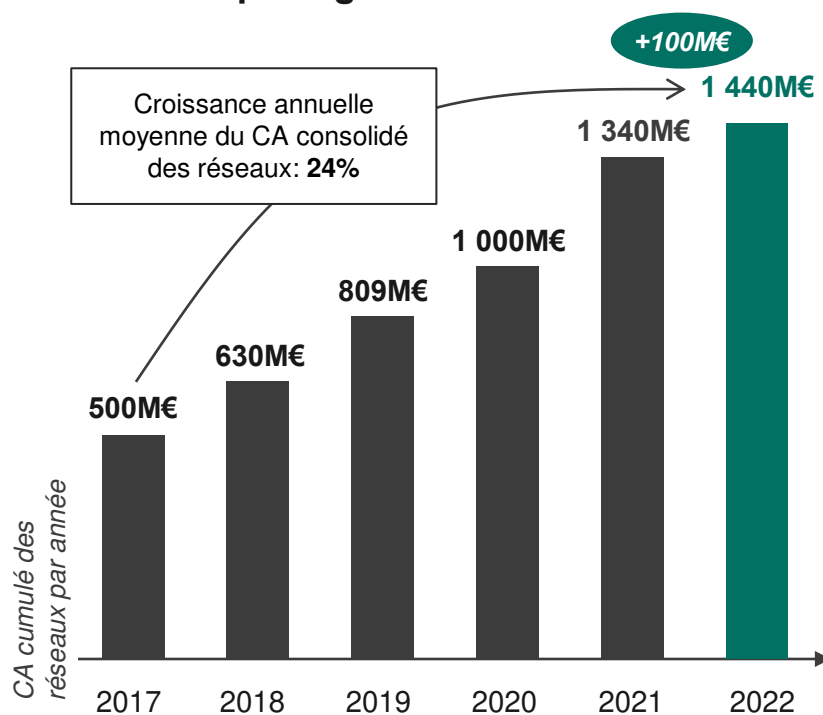
¹ Le nombre total de transactions a été communiqué par la FNAIM en début d'année 2021

2.

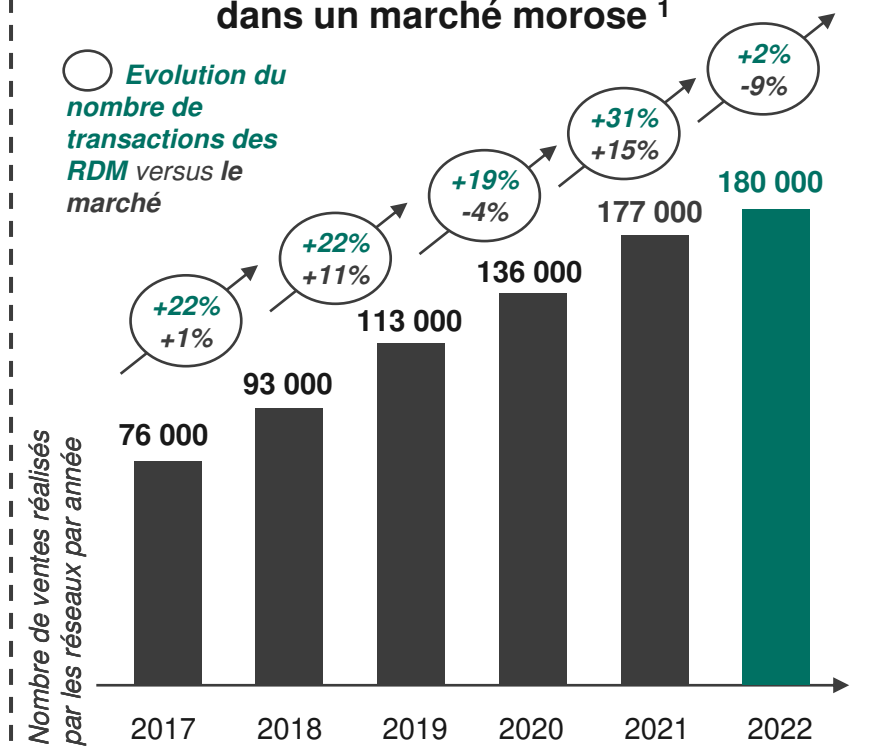
LE BAROMETRE 2022

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore (2/2)

Un chiffre d'affaires de l'ensemble des réseaux qui augmente de 100M€ en 1 an



... et des ventes qui augmentent légèrement dans un marché morose ¹

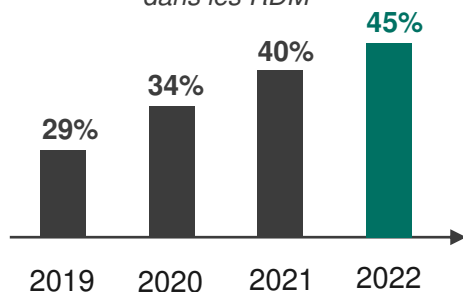


¹ Le graphique doit se lire comme suit : entre 2021 et 2022, le nombre de transactions réalisées par les réseaux de mandataires a augmenté de 2% alors que le nombre total de transactions intermédiées en France a diminué de 9%. On peut donc dire que les réseaux de mandataires ont surperformé le marché, ce qui était déjà le cas chaque année depuis 2017.

2.6. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

Une proportion de mandats exclusifs en hausse

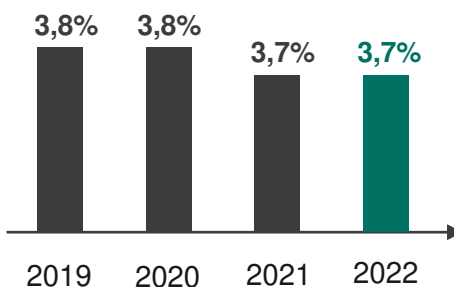
Part des mandats exclusifs dans les RDM



- 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

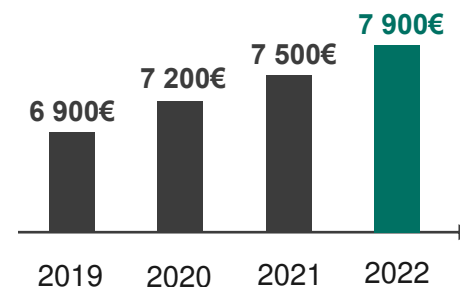
Une commission moyenne qui baisse légèrement en % mais qui augmente en valeur

Commission HT moyenne (en %)



- La commission moyenne a légèrement baissé en % car la concurrence joue à plein entre les différents professionnels
- L'écart moyen entre la commission d'un mandataire et celle d'une agence classique reste d'environ 15% soit 1 000€ par transaction¹

Commission HT moyenne (en €)



- La commission moyenne dans les réseaux de mandataires a augmenté de 1 000 euros en seulement 4 ans
- Cette hausse s'explique par la hausse générale des prix et **par la capacité des mandataires à se positionner sur des biens de plus haute valeur (notamment en ville)**

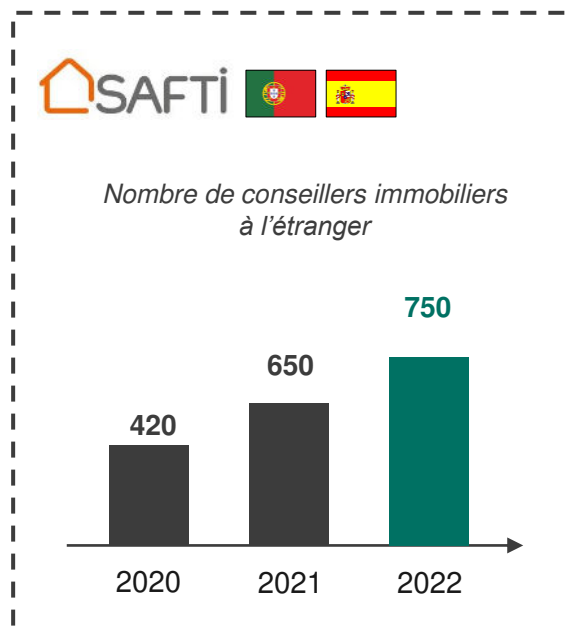
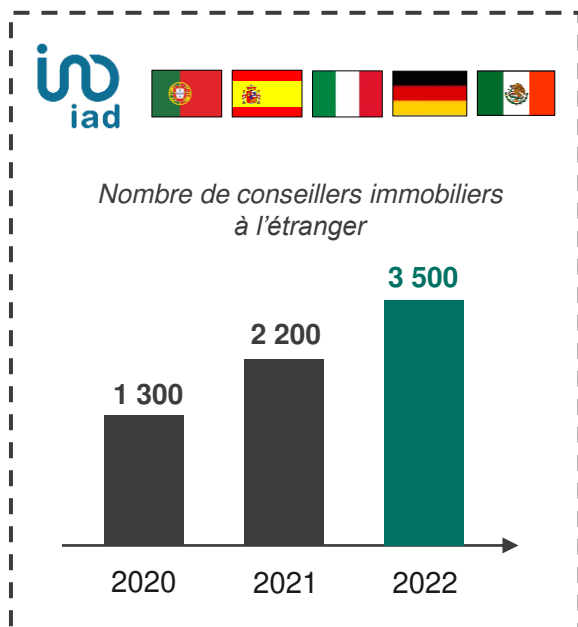
¹ Le gain de pouvoir d'achat généré par les mandataires pour les vendeurs et les acheteurs peut être calculé en partant de l'écart de rémunération des mandataires et des agences classiques. Pour un même bien, les premiers continuent à facturer des honoraires 10% à 15% plus faibles que ceux des agences 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 180 millions d'euros économisés par les acheteurs et les vendeurs en 2022 (180 000 X 1 000)

2.

LE BAROMETRE 2022

2.7. Un modèle qui obtient ses premiers succès à l'international

Depuis plusieurs années, quelques réseaux de mandataires déjà bien implantés en France décident d'exporter leur modèle. Ils utilisent à l'étranger les mêmes recettes que sur leur marché domestique : liberté totale des conseillers, rémunération juste, offre de formation très dense, marketing de réseau, baisse de la commission, etc. Illustration à travers les 2 réseaux les plus présents à l'étranger (iad et Safti) ainsi que les autres réseaux qui ont tenté l'expérience.



2.8. Des réseaux qui attirent les investisseurs

2 levées de fonds significatives en 2022

Réseau	# mandataires	Date du deal	Investisseur	Investissement	Statut
 Proprietes-privees.com	3 200	Janvier 2022	 ABÉNEX	100M€	n.a.
 SEXTANT	300	Janvier 2022	 inter invest <small>Solutions d'investissement innovantes</small>	5M€	Investisseur minoritaire

2 réseaux ont acheté une plateforme de gestion locative en 2022



Et 2 réseaux de mandataires sont dans la promotion 2023 du Next40




* iad était déjà présent dans ce classement en 2022

2.

LE BAROMETRE 2023









2.9. Autres faits marquants (1/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
 neos	100	Janvier 2022	Neos Immo devient société à mission
 SEXTANT	250	Janvier 2022	Annnonce d'une première levée de fonds de 5 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital
 efficity	3 000	Janvier 2022	Lancement d'efficity Europe et ouverture du Portugal
 Proprietes-privées.com	3 200	Janvier 2022	Le groupe Oryx lève 100 millions d'euros
 capifrance	3 000	Janvier 2022	Capifrance fête ses 20 ans et lance sa nouvelle campagne de marque
 iad	15 700	Février 2022	iad intègre le club des pépites Next40 de la French Tech
 iad	15 700	Février 2022	iad devient partenaire immobilier du TOP 14 et de la Ligue Nationale de Rugby jusqu'en 2025
 SAFTI	5 700	Mars 2022	SAFTI annonce une croissance de 42% pour atteindre un CA de 200 millions d'euros et dépasse les 5.000 conseillers

2.

LE BAROMETRE 2023

2.9. Autres faits marquants (2/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
 SAFTI	5 700	Avril-Mai 2022	Parrain de l'émission The Voice sur TF1 et diffusion d'un spot publicitaire (340 diffusions)
 optimhome immobilier	1 900	Mai 2022	Publication avec l'IFOP de la 9ème enquête annuelle sur le comportement des Français concernant le marché immobilier
 3G IMMO	700	Mai 2022	Nouvelle identité visuelle avec nouveau nom et logo, et un nouveau slogan « L'immobilier nous rassemble, l'humain nous relie »
 iad	15 700	Mai 2022	Signe un partenariat avec le comparateur de logements neufs en France Ikimo9 et lance l'outil Ikimotech
 SAFTI	5 700	Mai 2022	Selon un sondage IFOP, SAFTI est numéro 1 en notoriété parmi les réseaux de mandataires immobiliers
 SEXTANT	250	Juin 2022	Annnonce d'une nouvelle stratégie de développement avec un renforcement du MLM
 iad	15 700	Juin 2022	Organisation avec la fondation iad du premier hackathon afin de répondre aux enjeux du mieux-logement en France
 bskimmobilier	1 900	Juin 2022	BSK Immobilier atteint 1.600 conseillers

2.

LE BAROMETRE 2023








2.9. Autres faits marquants (3/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	250	Juillet 2022	Lancement de la semaine de Meta Integration dans son Métavers Virbela
	15 700	Juillet 2022	Franchit la barre des 520 millions d'euros de CA, soit une croissance de 30%
	3 200	Juillet 2022	Lancement de modules de e-learning avec le centre de formation agréé du réseau baptisé SupTech Immo
	5 700	Juillet 2022	Obtient le label Happy At Work 2022 avec une note moyenne de 4,61/5
	400	Juillet 2022	En « Champion de la Croissance », MeilleursBiens affiche 60% de croissance au 1er semestre 2022 et atteint 350 conseillers
	15 700	Septembre 2022	Acquisition de Homepilot, la start up spécialisée dans la gestion locative (Property Management)
	250	Septembre 2022	Lancement des Teams (possibilité de rejoindre la structure avec une carte T)
	3 200	Septembre 2022	Lancement des Mega Agent Offices ciblant les petites villes et les zones rurales (objectif 200 d'ici 2025)

2.

LE BAROMETRE 2023

2.9. Autres faits marquants (4/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
EXPERTIMO	800	Septembre 2022	Expertimo se mobilise pour la forêt avec l'Office National des Forêts
 KW FRANCE KELLERWILLIAMS	3 200	Septembre 2022	Annonce du lancement de KW Switzerland (supervisé par KW France)
 SAFTI	5 700	Sept.-Oct. 2022	Parrain de l'émission Ciné Dimanche sur TF1
 efficity	3 000	Octobre 2022	efficity atteint 3.000 conseillers
 exp France	250	Octobre 2022	Lancement de Frame au salon Rent (marque de Virbela) qui permet à chacun de ses consultants de créer leur propre Metaverse B to C
 efficity	3 000	Octobre 2022	La marque efficity fait peau neuve et dévoile un nouveau logo et une nouvelle signature « ici on réussit »
 SEXTANT	250	Novembre 2022	Lancement d'une nouvelle plateforme e-learning de streaming vidéo
 iad	15 700	Décembre 2022	Lancement du film <i>The Fabulous Road</i>

2.

LE BAROMETRE 2023

2.9. Autres faits marquants (5/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
 exp France	250	Décembre 2022	L'agence indépendante By Blue (40 consultants) crée une team au sein d'eXp France
 kw FRANCE KELLERWILLIAMS	3 200	Décembre 2022	KW France atteint 3.200 conseillers
 SEXTANT	250	Décembre 2022	Dépôt à l'INPI de la marque Success Management™, programme interne de formation et coaching
 SAFTI	5 700	Décembre 2022	SAFTI parraine la météo sur BFMTV (240 diffusions)
 kw FRANCE KELLERWILLIAMS	3 200	Décembre 2022	Dans le cadre de son programme « une action caritative par mois », KW France réalise une collecte pour l'association Emmaüs
 exp France	250	Décembre 2022	eXp France annonce une croissance de ses effectifs de 150 % en 2022 et dépasse les 250 conseillers

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2022

2.1. Edito : une année de résilience

2.2. Les chiffres clés de 2022

2.3. Un niveau de recrutement qui revient à la normale

2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

2.6. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

2.7. Un modèle qui obtient ses premiers succès à l'international

2.8. Des réseaux qui attirent les investisseurs

2.9. Autres faits marquants de l'année 2022

3. Partenaires

4. Contact

Merci aux partenaires de la Maison des Mandataires



bskimmobilier

3G IMMO



SEXTANT



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2022

2.1. Edito : une année de résilience

2.2. Les chiffres clés de 2022

2.3. Un niveau de recrutement qui revient à la normale

2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

2.6. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

2.7. Un modèle qui obtient ses premiers succès à l'international

2.8. Des réseaux qui attirent les investisseurs

2.9. Autres faits marquants de l'année 2022

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 2023**

