



MeilleursAgents

L'Observatoire des Agents Immobiliers

par  MeilleursAgents

SOMMAIRE

Partie 1 : Contexte de l'étude et méthodologie Page 2

Partie 2 : Résultats de l'étude

Question 1 : Comment a évolué votre stock de mandats de vente au cours des 3 derniers mois ? Pages 3-4

Question 2 : Comment a évolué le volume d'acquéreurs en recherche active au cours des 3 derniers mois dans votre secteur ? Pages 5-6

Question 3 : Quelle était la part approximative de chaque profil d'acquéreur au cours des 3 derniers mois ? (en %) Pages 7-8

Question 4 : Quelle était la part des mandats exclusifs pour votre agence au cours des 3 derniers mois ? Pages 9-10

Question 5 : Selon vous, comment vont évoluer les prix au cours des 6 prochains mois dans votre secteur ? Pages 11-12

Question 6 : Quel taux de négociation observez-vous en moyenne entre le prix du mandat et le prix final ? (en %) Pages 13-14

Question 7 : Comment percevez-vous la digitalisation du marché pour le métier d'agent immobilier ? Pages 15-16

CONTEXTE

MeilleursAgents.com lance sa première édition de l'Observatoire des Agents Immobiliers.

Ce nouvel observatoire a pour objectif de prendre le pouls des marchés immobiliers locaux directement auprès des agents immobiliers. Il nous permettra de compléter qualitativement nos analyses de marché sur la base d'un panel d'agences représentatif de la diversité du marché de l'immobilier français.

Lancé en juillet 2017, ce nouvel observatoire sera actualisé tous les trois mois.

METHODOLOGIE

Un total de 1 248 agents immobiliers issus de notre base de clients et de prospects a répondu au questionnaire.

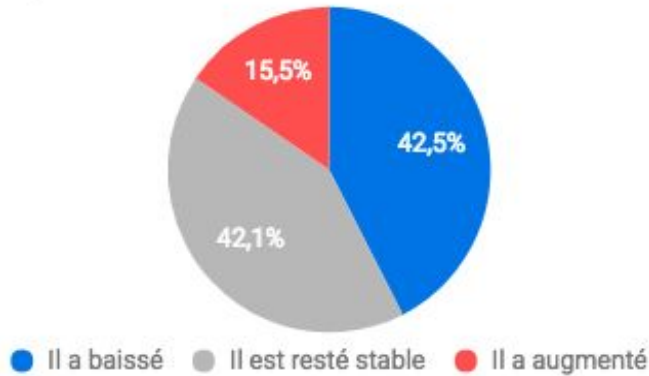
Nous avons ensuite effectué un redressement par la méthode des quotas afin de garantir la représentativité de la population interrogée (répartition géographique et type d'agence).

L'échantillon a été interrogé par questionnaire à choix multiple auto-administré en ligne.

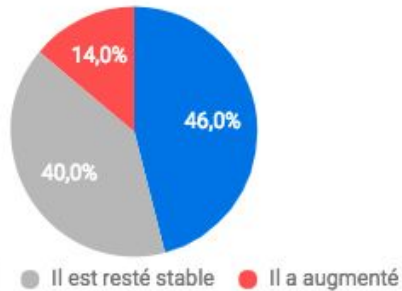
L'étude a été menée entre le 17 et le 31 juillet 2017.

Question 1 : Comment a évolué votre stock de mandats de vente au cours des 3 derniers mois ?

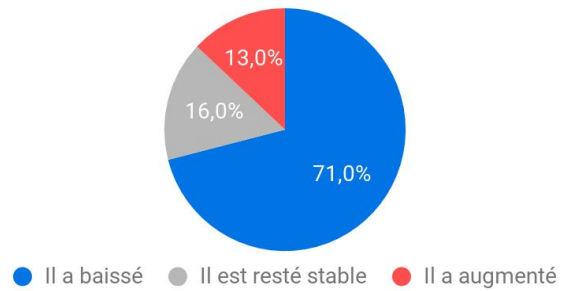
Moyenne Nationale



Paris



Communauté urbaine de Bordeaux

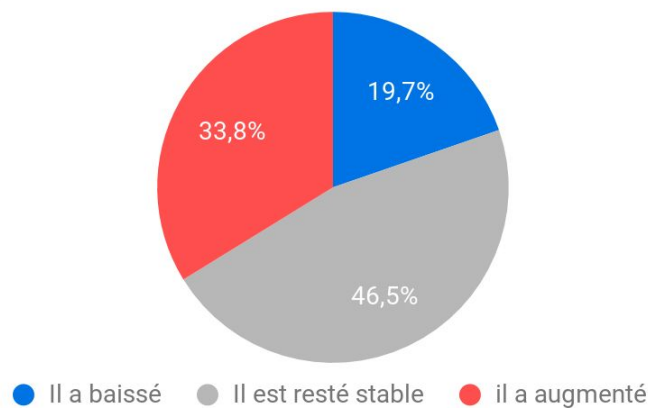


Alors que sur l'ensemble de la France et même à Paris le stock de mandats semble se stabiliser voire se reconstituer, à Bordeaux le scénario est tout autre puisqu'une large majorité de répondants le voit baisser.

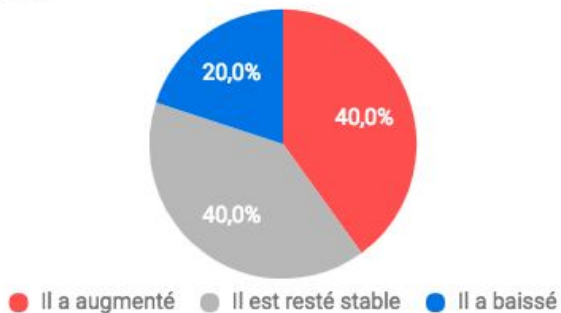
Région	il a augmenté	Il est resté stable	Il a baissé
Alsace	12%	50%	38%
Aquitaine	12%	29%	59%
Auvergne	29%	50%	21%
Basse-Normandie	17%	56%	28%
Bourgogne	18%	35%	47%
Bretagne	9%	50%	41%
Centre	16%	44%	40%
Champagne-Ardenne	11%	56%	33%
Franche-Comté	33%	33%	33%
Haute-Normandie	13%	53%	33%
Ile-de-France	12%	41%	47%
Languedoc-Roussillon	23%	47%	30%
Limousin	NON SIGNIFICATIF		
Lorraine	8%	46%	46%
Midi-Pyrénées	15%	49%	37%
Nord-Pas-de-Calais	8%	44%	48%
Pays de la Loire	14%	42%	44%
Picardie	28%	50%	22%
Poitou-Charentes	14%	27%	59%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	19%	42%	39%
Rhône-Alpes	19%	34%	46%

Question 2 : Comment a évolué le volume d'acquéreurs en recherche active au cours des 3 derniers mois dans votre secteur ?

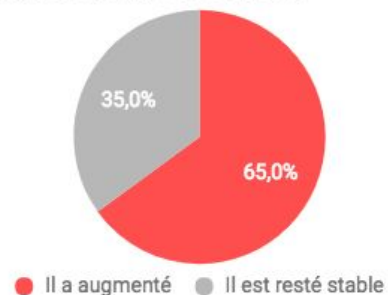
Moyenne Nationale



Paris



Communauté urbaine de Bordeaux

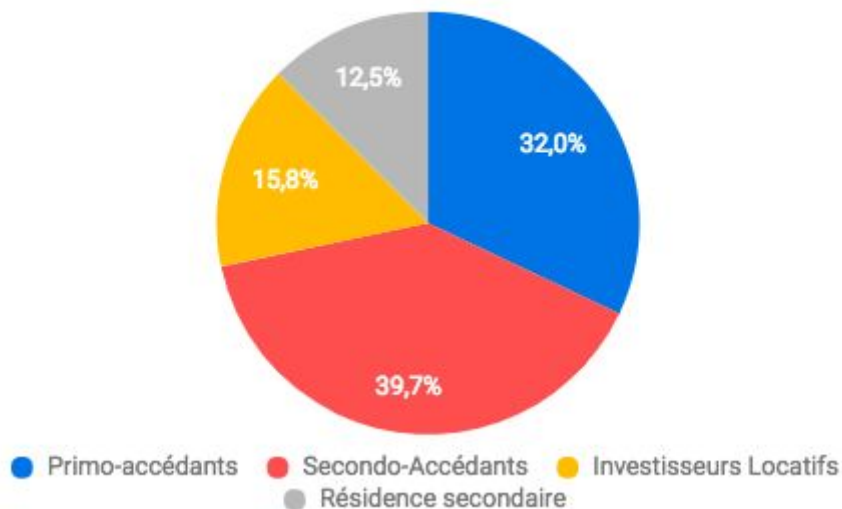


Si la demande reste globalement soutenue, on constate néanmoins que 20% des agences françaises ayant répondu à notre questionnaire voient le volume d'acquéreurs baisser. Ce chiffre est le même à Paris. A Bordeaux, en revanche, aucune agence ne constate une telle baisse.

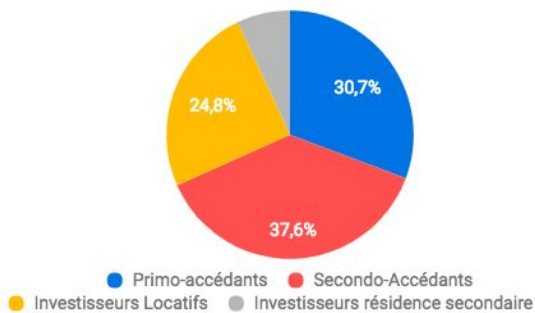
Région	il a augmenté	Il est resté stable	Il a baissé
Alsace	20%	66%	15%
Aquitaine	55%	37%	7%
Auvergne	14%	64%	21%
Basse-Normandie	44%	50%	6%
Bourgogne	35%	35%	29%
Bretagne	24%	61%	15%
Centre	52%	32%	16%
Champagne-Ardenne	13%	50%	38%
Franche-Comté	42%	42%	17%
Haute-Normandie	29%	36%	36%
Ile-de-France	33%	46%	21%
Languedoc-Roussillon	32%	51%	18%
Limousin	NON SIGNIFICATIF		
Lorraine	15%	54%	31%
Midi-Pyrénées	30%	48%	22%
Nord-Pas-de-Calais	52%	38%	10%
Pays de la Loire	40%	46%	14%
Picardie	44%	39%	17%
Poitou-Charentes	35%	48%	17%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	31%	46%	23%
Rhône-Alpes	33%	44%	23%

Question 3 : Quelle était la part approximative de chaque profil d'acquéreur au cours des 3 derniers mois ? (en %)

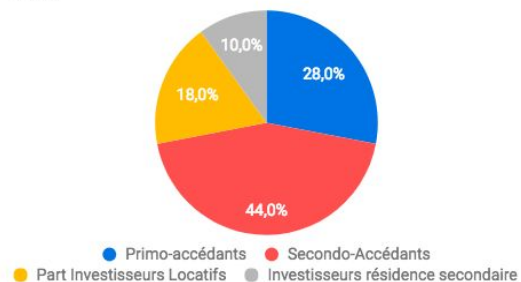
Répartition Nationale



Communauté urbaine de Bordeaux



Paris

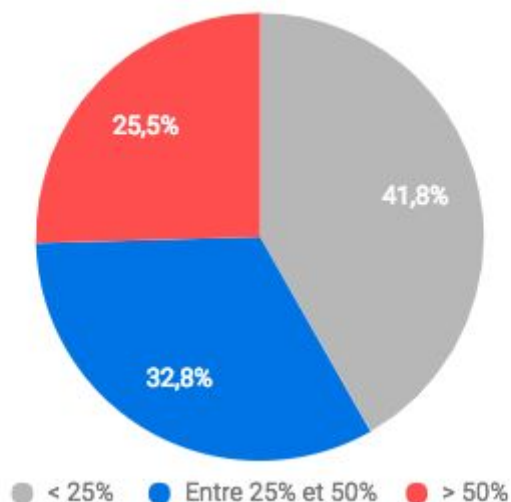


Bonne nouvelle : les primo accédants restent présents à l'échelle nationale puisqu'ils représentent 32% des clients des agences ayant répondu à notre enquête. A Paris, en revanche, leur part retombe à 28% et à 30,7% à Bordeaux. Dans cette dernière, il faut surtout noter la part très importante des investisseurs locatifs (presque 10% de plus que sur la moyenne nationale) qui "chassent" d'une certaine façon les primo-accédants.

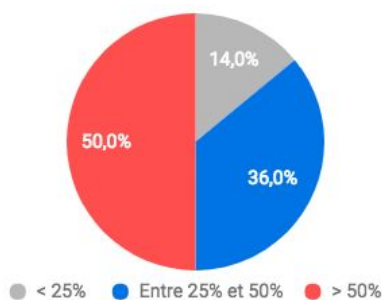
Région	Primo-accédants	Secondo-Accédants	Investisseurs Locatifs	Résidence secondaire
Alsace	46%	34%	17%	3%
Aquitaine	28%	40%	19%	13%
Auvergne	46%	38%	13%	4%
Basse-Normandie	30%	31%	17%	22%
Bourgogne	28%	30%	18%	23%
Bretagne	27%	41%	15%	17%
Centre	45%	34%	18%	3%
Champagne-Ardenne	58%	10%	30%	3%
Franche-Comté	43%	38%	15%	3%
Haute-Normandie	40%	35%	16%	9%
Ile-de-France	32%	46%	16%	6%
Languedoc-Roussillon	23%	36%	21%	20%
Limousin	NON SIGNIFICATIF			
Lorraine	44%	35%	11%	10%
Midi-Pyrénées	37%	36%	12%	15%
Nord-Pas-de-Calais	36%	37%	18%	9%
Pays de la Loire	28%	38%	14%	20%
Picardie	41%	33%	13%	13%
Poitou-Charentes	31%	30%	14%	25%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	26%	40%	14%	20%
Rhône-Alpes	34%	42%	16%	8%

Question 4 : Quelle était la part des mandats exclusifs pour votre agence au cours des 3 derniers mois ?

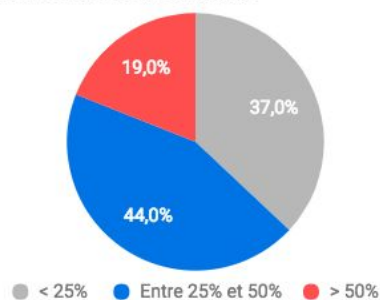
Moyenne Nationale



Paris



Communauté urbaine de Bordeaux



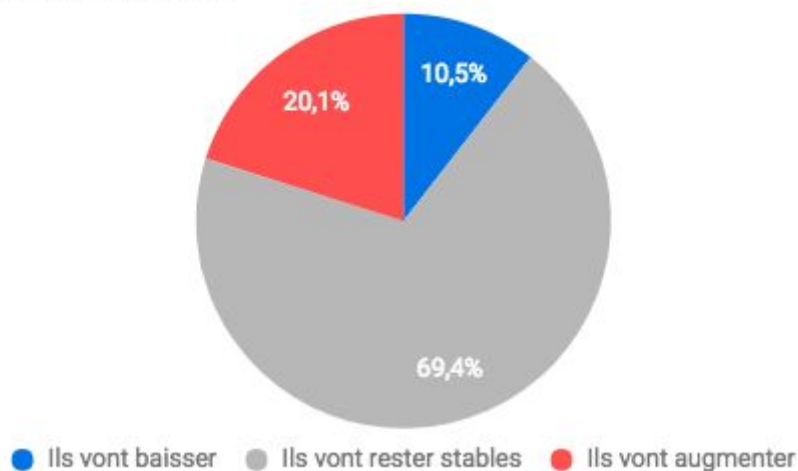
Le mandat exclusif s'impose peu à peu. Et particulièrement à Paris où une majorité d'agences affiche un taux de 50% d'exclusivité.

Région*	Moins de 25%	Entre 25 et 50%	Plus de 50%	Moyenne
Alsace	17%	28%	56%	59%
Aquitaine	35%	46%	19%	34%
Auvergne	38%	38%	23%	36%
Basse-Normandie	56%	31%	13%	28%
Bourgogne	29%	29%	41%	42%
Bretagne	67%	22%	11%	18%
Centre	71%	29%	0%	15%
Franche-Comté	0%	73%	27%	48%
Haute-Normandie	58%	33%	8%	22%
Ile-de-France	26%	36%	37%	45%
Languedoc-Roussillon	71%	19%	10%	21%
Lorraine	41%	27%	32%	40%
Midi-Pyrénées	54%	20%	25%	31%
Nord-Pas-de-Calais	41%	56%	2%	26%
Pays de la Loire	56%	24%	20%	28%
Picardie	76%	12%	12%	18%
Poitou-Charentes	58%	26%	16%	23%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	56%	29%	16%	27%
Rhône-Alpes	40%	34%	26%	37%

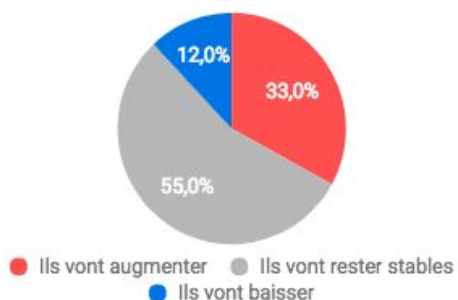
*Limousin, Corse et Champagne Ardennes non-significatifs

Question 5 : Selon vous, comment vont évoluer les prix au cours des 6 prochains mois dans votre secteur ?

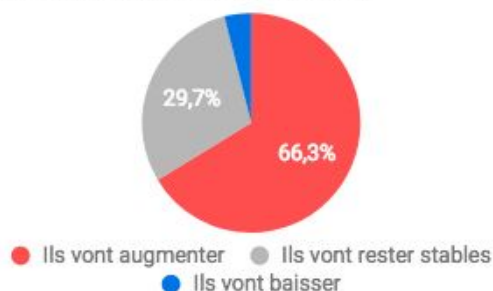
Moyenne Nationale



Paris



Communauté urbaine de Bordeaux

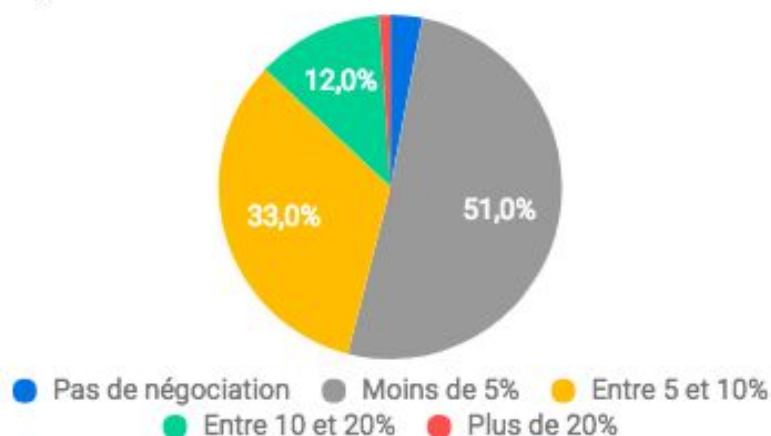


Globalement, les professionnels de l'immobilier tablent sur une stabilisation des prix pour les 6 prochains mois. Sauf à Bordeaux où ils sont largement majoritaires à s'attendre à une hausse.

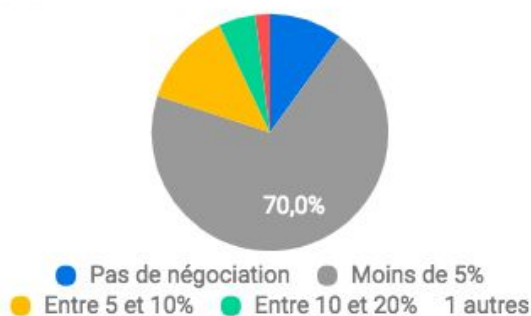
Région	il a augmenté	Il est resté stable	Il a baissé
Alsace	11%	81%	8%
Aquitaine	58%	39%	4%
Auvergne	31%	54%	15%
Basse-Normandie	13%	88%	0%
Bourgogne	12%	65%	24%
Bretagne	22%	67%	11%
Centre	5%	90%	5%
Champagne-Ardenne	33%	50%	17%
Franche-Comté	9%	82%	9%
Haute-Normandie	17%	67%	17%
Ile-de-France	29%	61%	9%
Languedoc-Roussillon	13%	71%	17%
Limousin	NON SIGNIFICATIF		
Lorraine	9%	77%	14%
Midi-Pyrénées	15%	64%	20%
Nord-Pas-de-Calais	12%	78%	10%
Pays de la Loire	12%	73%	15%
Picardie	6%	76%	18%
Poitou-Charentes	16%	84%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	12%	75%	13%
Rhône-Alpes	21%	72%	7%

Question 6 : Quel taux de négociation observez-vous en moyenne entre le prix du mandat et le prix final ? (en %)

Moyenne Nationale



Paris



Communauté urbaine de Bordeaux



La marge de négociation reste limitée sur l'ensemble du territoire puisqu'une majorité de professionnels ayant répondu à notre enquête déclarent que le taux de négociation reste inférieur à 5%. Cette proportion est particulièrement importante à Paris.

Région	Pas de négociation	Moins de 5%	Entre 5 et 10%	Entre 10 et 20%
Alsace	0%	54%	22%	24%
Aquitaine	9%	42%	45%	4%
Auvergne	0%	54%	23%	23%
Basse-Normandie	0%	63%	38%	0%
Bourgogne	6%	41%	29%	18%
Bretagne	0%	44%	48%	7%
Centre	5%	38%	33%	24%
Champagne-Ardenne	0%	67%	17%	17%
Franche-Comté	0%	9%	45%	45%
Haute-Normandie	0%	50%	25%	17%
Ile-de-France	6%	66%	22%	5%
Languedoc-Roussillon	0%	51%	34%	15%
Limousin	NON SIGNIFICATIF			
Lorraine	0%	32%	59%	9%
Midi-Pyrénées	2%	44%	38%	13%
Nord-Pas-de-Calais	5%	41%	31%	15%
Pays de la Loire	2%	50%	29%	19%
Picardie	0%	24%	59%	18%
Poitou-Charentes	0%	56%	22%	17%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0%	44%	41%	15%
Rhône-Alpes	2%	61%	29%	7%
Corse	29%	57%	0%	14%

Question 7 : Comment percevez-vous la digitalisation du marché pour le métier d'agent immobilier ?

Moyenne Nationale



Réseaux



Indépendants



Si le digital fait encore peur à certains professionnels, ils sont aujourd'hui majoritaires à le voir comme une opportunité, et ce d'autant plus lorsqu'ils font partie d'un réseau.