

Baromètre des réseaux de mandataires immobiliers

Édition 2024

La Maison des Mandataires
23 avril 2025

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

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2024

- 2.1. Edito : un modèle tout-terrain qui continue à prendre des parts de marché
- 2.2. Les chiffres clés de 2024
- 2.3. Recrutement : moins de vocations pour l'immobilier en 2024
- 2.4. Un effort de formation au-delà de toutes les exigences
- 2.5. Des parts de marché qui augmentent encore
- 2.6. Un modèle qui se développe aussi fortement aux Etats-Unis
- 2.7. Une montée en gamme sur tous les indicateurs
- 2.8. Autres faits marquants de l'année 2024

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, 45 000 mandataires œuvrent dans ces organisations aujourd'hui, contre seulement quelques milliers en 2010. 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. **27% des vendeurs qui sont passés par un intermédiaire en 2024 se sont tournés vers un mandataire**, alors qu'ils n'étaient que 3% en 2010 et 15% il y a 5 ans. 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 25% 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 leurs 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 29 réseaux partenaires (voir slide suivante) entre janvier 2025 et mars 2025
- **Le taux de réponse a été supérieur à 68%** 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 31/12/2024, la Maison des Mandataires compte 29 réseaux partenaires qui représentent plus de 99% des mandataires français. Certains réseaux partenaires sont aussi membres de l'UNIS ou de la FNAIM.



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2024

2.1. Edito : un modèle tout-terrain qui continue à prendre des parts de marché

2.2. Les chiffres clés de 2024

2.3. Recrutement : moins de vocations pour l'immobilier en 2024

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

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

2.6. Un modèle qui se développe aussi fortement aux Etats-Unis

2.7. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

2.8. Autres faits marquants de l'année 2024

3. Partenaires

4. Contact

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

Réseau de mandataires : 10ème année consécutive avec des prises de parts de marché !

2024 ne restera pas comme une grande année pour l'immobilier en France. Après une forte correction en 2023, le marché a continué à dévisser en 2024 avec une baisse des volumes de transactions de 9 %. Ce sont donc plusieurs dizaines de milliers de transactions perdues par rapport à l'année précédente, ce qui impacte nécessairement tous les acteurs du marché de l'intermédiation. Les réseaux de mandataires n'ont donc pas pu retrouver les taux de croissance auxquels ils étaient habitués durant la période 2018-2022, ce qui est normal vu le contexte.

Cela dit, de nombreux indicateurs peuvent nous rendre optimistes quant à la vitalité de cet écosystème. D'une part, après une forte chute des effectifs en 2023 (presque un mandataire sur dix avait quitté le métier), l'année 2024 marque une stabilisation. Autrement dit, les départs — de ceux qui n'ont pas réussi à trouver leur place dans ce marché compliqué — sont compensés par des arrivées toujours dynamiques. Au sein de ces arrivées, on constate une augmentation très forte du flux provenant d'anciens professionnels d'agences vitrées. La crise pousse de nombreux professionnels en agence à s'interroger sur le niveau des commissions qu'ils perçoivent, ce qui génère logiquement des mouvements vers les modèles les plus rémunérateurs pour les conseillers : les réseaux de mandataires.

Au-delà de la stabilisation des effectifs, 2024 est la dixième année consécutive durant laquelle les réseaux de mandataires surperforment le marché. Quand le marché faisait -9 % en volume, les réseaux de mandataires limitaient la casse avec seulement -2 %. Ainsi, ils ont continué à gagner des parts de marché, atteignant désormais 27 % du marché intermédié (contre 13 % en 2018). Cette surperformance a été d'autant plus marquée lors du quatrième trimestre 2024, comme le montre le baromètre ci-dessous.

Pour la première fois dans ce baromètre, nous analysons aussi les performances des réseaux mandataires situés aux Etats-Unis, le plus grand marché immobilier du monde. Là bas comme ici, le modèle a montré sa grande résilience pendant la crise, et les principaux acteurs sont désormais prêts pour repartir en conquête ! Vivement 2025 !



44 000

Le nombre de mandataires
en France au 31/12/2024

147 000

Le nombre de transactions
réalisées par les réseaux de
mandataires en 2024

27%

Les parts de marché des
réseaux de mandataires
continuent d'augmenter en
2024 par rapport à 2023

147m€

Le gain de pouvoir d'achat
réalisé par les Français qui
ont fait confiance à un
mandataire en 2024

1,6m

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

2.

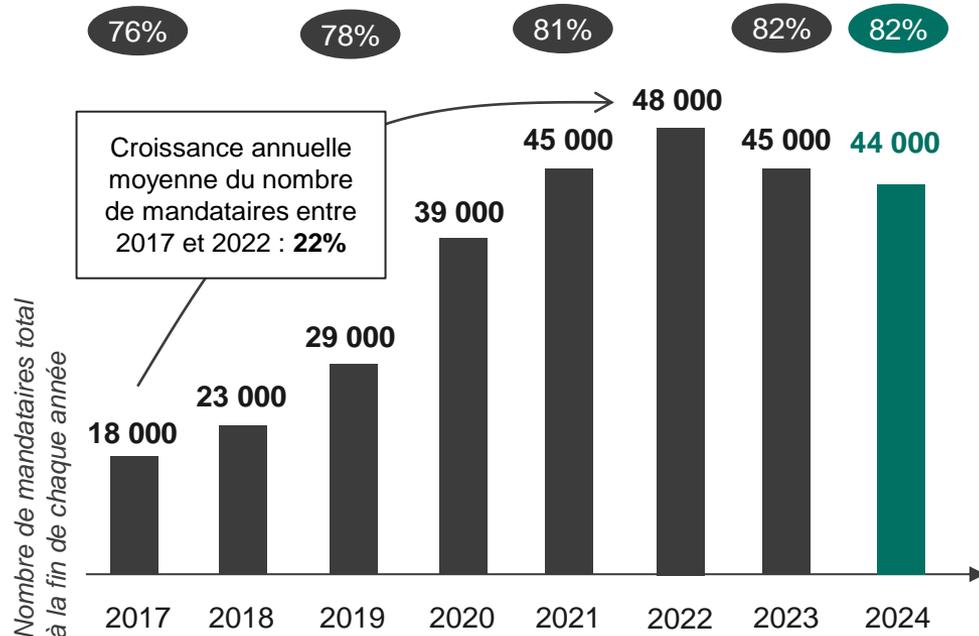
LE BAROMETRE 2024

2.3.

Une stabilisation des effectifs

44 000 mandataires en France, qui se concentrent à 80% dans les 10 plus grands réseaux¹

Part du top 10 des réseaux dans le total



- Après 10 années de hausses ininterrompues, les réseaux de mandataires ont vu leurs effectifs cumulés diminuer d'abord en 2023, puis, mais dans une moindre mesure en 2024, avec **1.000 mandataires de moins** à la fin de 2024 versus fin 2023.
- Contrairement à une idée reçue, la forte baisse observée en 2023 ne s'expliquait pas par une augmentation des sorties (ce flux a peu bougé) mais par **une attrition forte des entrées**. Pour le dire autrement, la crise du secteur immobilier a réduit le nombre de vocations pour une reconversion ce qui a impacté l'attractivité des réseaux de mandataires.
- En 2024, les entrées ont retrouvé une bonne dynamique et ont permis de compenser les sorties liées aux conseillers qui quittent le métier. Les chiffres de recrutement de janvier et février 2025 sont supérieurs de 5% à 10% par rapport à janvier et février 2024.

¹ En 2024, 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.

LE BAROMETRE 2024

2.3. 47% des conseillers sont rattachés à un réseau de mandataires

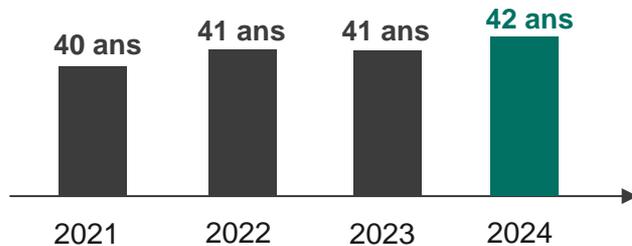
4 conseillers immobiliers sur 10 appartiennent à un réseau de mandataires



- Nous manquons de données précises quant au nombre de professionnels de la transaction dans l'ancien en France. D'après les estimations, **le secteur des agences immobilières a connu plus de 1.200 défaillances en 2024**. Nous pensons donc que le secteur dans sa totalité a perdu environ 5.000 professionnels en 2024 (1 000 mandataires et 4 000 en agence, soit 3,5 personnes par agence fermée).
- **Nous constatons que les mandataires représentent 47% de la force de production**, en augmentation sur l'année malgré la baisse des effectifs, et que l'ensemble des indépendants (mandataires + agents commerciaux rattachés à des agences) sont largement majoritaires dans le total.

2.3. Moins de vocations pour l'immobilier en 2024 (3/3)

Le mandataire type est une femme de 42 ans



L'âge moyen des mandataires a légèrement augmenté, à 42 ans, avec moins de nouvelles arrivées en 2024. On observe **une moyenne d'âge plus faible dans les réseaux nouvellement créés.**

55%

Les femmes sont majoritaires en nombre dans la quasi-totalité des réseaux. **Elles représentent au total 55% des effectifs**, un chiffre en augmentation constante depuis 2017.

75% de reconversion dans les réseaux

75%

75% des conseillers qui sont arrivés dans les réseaux en 2024 n'avaient pas fait d'immobilier auparavant, même taux qu'en 2023. **Ce taux est en légère baisse depuis 2017 ce qui montre que certains professionnels des agences traditionnelles rejoignent les réseaux de mandataires.**

30% de professionnels dans les réseaux

30%

Cette année la part des professionnels dans les nouveaux mandataires a continué à augmenter. Plusieurs réseaux, notamment ceux qui ont des offres dédiées aux personnes expérimentées, captent près de 30% de professionnels dans leur recrutement

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'1,9 million d'heures de formation au cours de l'année 2024**, soit plus de 40 heures en moyenne par conseiller

14
heures

Minimum ALUR

40+
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 depuis 2020.** 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.



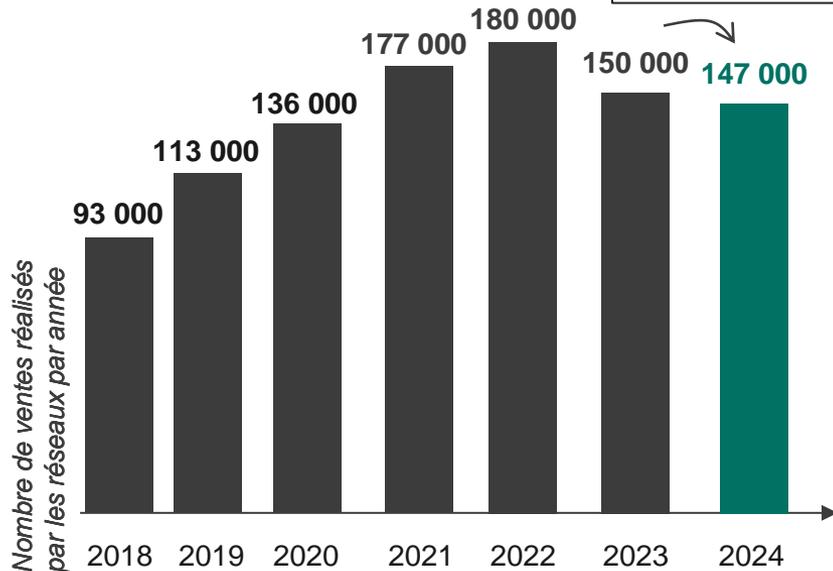
2.

LE BAROMETRE 2024

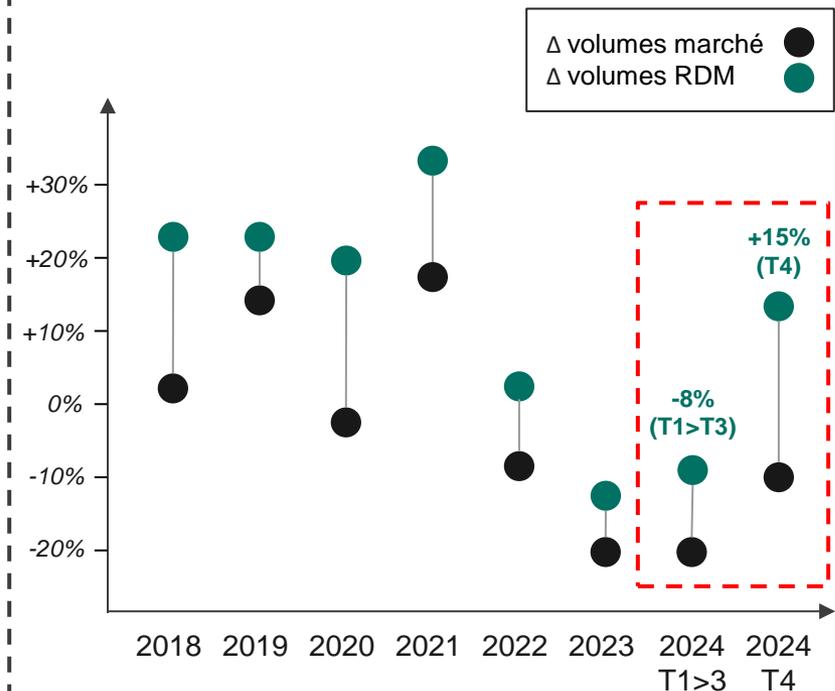
2.5. Une surperformance par rapport au marché en 2024

Des ventes cumulées qui baissent de seulement 2% en 2024 ...

Les RDM font -2% quand le marché fait -9%



... mais une performance qui est supérieure au marché pour la 10^{ème} année d'affilée¹



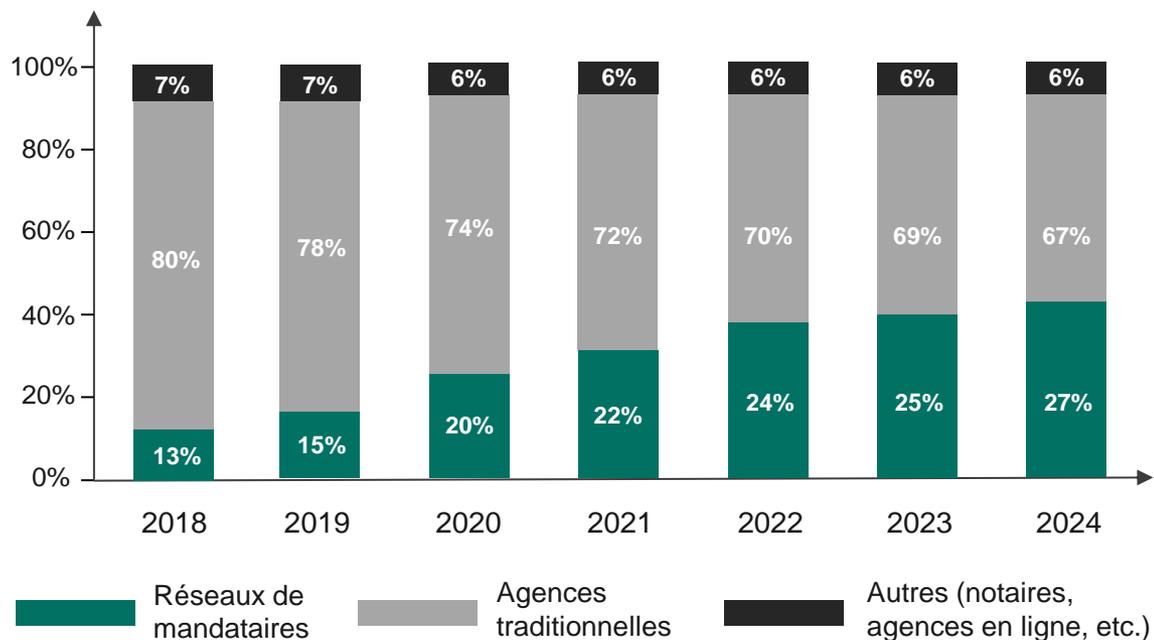
¹ Le graphique doit se lire comme suit : entre 2017 et 2018, le nombre de transactions sur le marché a augmenté de 2% alors que les ventes dans les réseaux de mandataires ont augmenté de plus de 20%. Autre exemple, entre 2020 et 2021 le marché fait +15% quand les réseaux de mandataires font +31%

2.

LE BAROMETRE 2024

2.5. Des parts de marché qui augmentent logiquement

Des parts de marché qui ont plus que doublé en 6 ans, et qui continuent d'augmenter malgré la baisse du marché



- La FNAIM a annoncé un recul de **9% du marché** en 2024, soit 792.000 transactions durant l'année contre 875.000 ventes en 2023.
- 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 2024. **Le marché intermédié était donc d'environ 554.000 transactions en 2024 (792.000 x 0,7).**
- Avec 147.000 transactions (voir slide suivante), les réseaux de mandataires détiennent donc **27% du marché** contre 25% en 2023. Ils ont donc pris des parts de marché cette année malgré un marché toujours en baisse.

2. LE BAROMETRE 2024

2.6. Un modèle qui se développe aussi aux Etats-Unis

Exemples de réseaux de mandataires qui se sont développés aux Etats-Unis



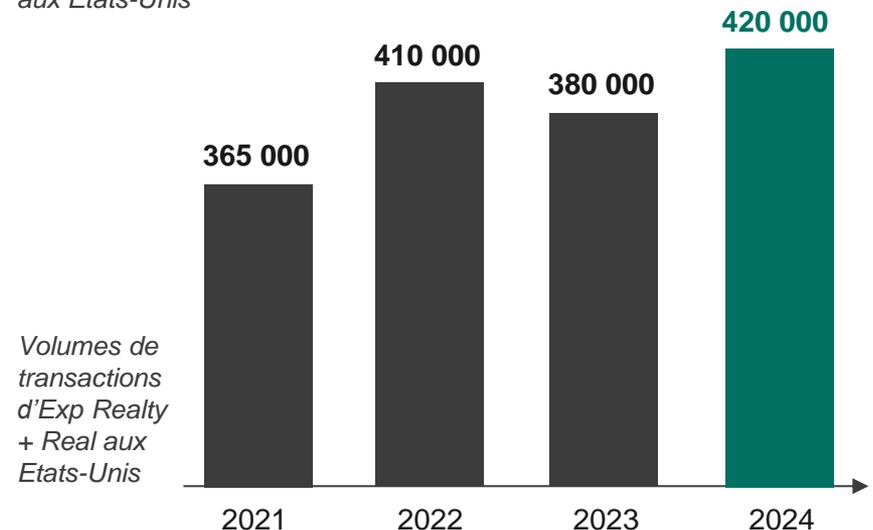
- Créé en 2009 (presque en même temps qu'iad en France, 2008)
- 82.980 agents à la fin de l'année 2024, contre 15 000 en 2018
- 434.000 transactions en 2024, contre 74.000 en 2018
- 4,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et 75 millions d'Ebitda



- Créé en 2014
- 24.000 agents à la fin de l'année 2024, contre 8 000 en 2022
- 120.000 transactions en 2024, contre 37.000 en 2022
- 1,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et 40 millions d'Ebitda

Parts de marché cumulées d'Exp Realty et Real aux Etats-Unis¹

Parts de marché d'Exp Realty + Real aux Etats-Unis

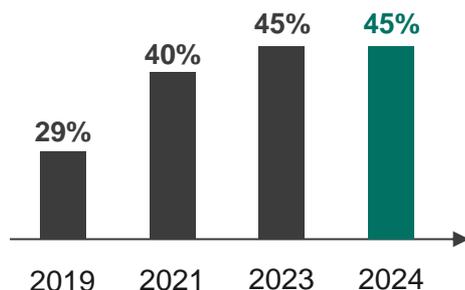


¹ Données provenant des rapports annuels d'Exp Realty et Real qui sont deux entreprises cotées en bourse, et qui publient donc leurs chiffres tous les trimestres

2.7. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

Une proportion de mandats exclusifs qui augmente depuis 2019

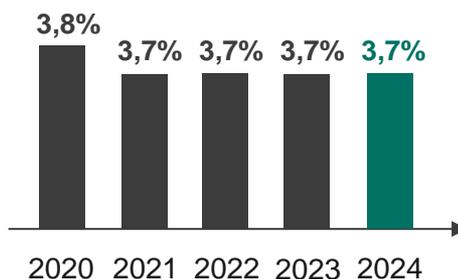
Part des mandats exclusifs dans les RDM



- 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 transaction

Commission HT moyenne (en €)



- La commission moyenne dans les réseaux de mandataires se stabilise un peu en dessous de 8 000€ HT.
- Cette légère baisse en 2024 s'explique par **la légère baisse des prix de l'immobilier en France.**

2.

LE BAROMETRE 2024

2.8. Autres faits marquants (1/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	375	janv-24	Ouverture du Portugal
	14.200	janv-24	Location et gestion locative avec HomePilot.
	600	janv-24	Lancement de "French Agency Network", offre permettant aux professionnels immobiliers partenaires de diffuser leurs biens sur notre portail international
	14.200	févr-24	Pack immo intégral avec Leboncoin. Option prestige sur la GDB (Belles Demeures, Lux Residence et Propriétés le figaro).
	375	mars-24	Lancement de 2 offres spéciales
	14.200	mars-24	Signature électronique avec DocuSign.
	150	mars-24	Nouvelles fonctionnalités du logiciel métier Dôme avec intégration de l'IA (génération de l'annonce, rapport d'estimation, retouche photo), CRM acheteur...
	600	mars-24	Mise en ligne du nouveau site web Leggett Ski afin de promouvoir les biens situés dans les domaines de ski
	60	mars-24	MLM mis en place jusqu'à 12% sur 5 niveaux
	2.200	avr-24	Changement d'offre avec une meilleure rémunération des mandataires

2.

LE BAROMETRE 2024

2.8. Autres faits marquants (2/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	14.200	avr-24	Nouveautés outil Playiad : nouvelle recherche de biens, fiche commerciale, qualité photos annonce, IA pour la rédaction d'annonces, app playiad, etc.
	620	avr-24	Exp Realty en France rassemble plus de 500 conseillers
	14.200	avr-24	Offre de formation complète avec la sortie de nouvelles formations.
	375	mai-24	Adhésion à La Maison des Mandataires
	14.200	mai-24	Partenariats : meilleurtaux, paperas.se, we-act, zelok.
	600	mai-24	Création du magazine digital et papier "Collection Prestige" dédié à notre portefeuille de biens d'exception
	150	mai-24	Certification Qualiopi du programme de formation Liberkeys
	375	juin-24	Développement des partenariats Immo, Tech, Comm, Juridique, etc.
	2.200	juin-24	Nouveau moteur d'estimation en ligne pour plus de précision
	14.200	juin-24	Propertips : reco en 2 clics, nouvelle app, nouvel annuaire. Tipser challenge et célébration du 1er million de tipsters.

2.

LE BAROMETRE 2024

2.8. Autres faits marquants (3/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	140	juin-24	Lancement offre prestige
	110	juin-24	Partenariat avec AKENA ET PPF pour la rénovation énergétique des biens et la prescription
	620	juin-24	Première convention internationale à Lisbonne - eXpCon International
	620	juil-24	Lancement du programme « Rookie » en France pour mieux accompagner les conseillers inexpérimentés
	620	août-24	Annnonce du partenariat mondial avec Regus : les conseillers eXp en France ont accès à 4000 co-working dans le monde gratuitement
	375	sept-24	Ouverture de 3 pôles de formation / développement
	2.200	sept-24	Intégration du réseau C2i
	14.200	sept-24	Evolution des Dispositifs+ : Prod+, Booster+, Starter+
	600	sept-24	Ouverture de notre agence immobilière "Prestige" à Bordeaux
	140	sept-24	Lancement OF QUALIOPI

2.

LE BAROMETRE 2024

2.8. Autres faits marquants (4/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	60	sept-24	Pack starter gratuit y compris diffusion des annonces
	110	sept-24	Mise en place de la solution Koutravo
	150	sept-24	Lancement du "Tour de France" Liberkeys : organisation mensuelle d'évènement locaux de prospection et de recrutement
	375	oct-24	Développement de nouveaux outils digitaux spécifiques
	2.200	oct-24	Ouverture de la première agence by Efficity
	14.200	oct-24	Temps fort développement avec +3.500 invités aux POA organisées depuis septembre et 1.000 intégrations en 2 mois.
	130	oct-24	Lancement des nouveaux packs Liberleys : offre la plus flexible du marché et augmentation de la rétrocession
	140	oct-24	Implantation Grand EST France
	375	nov-24	Création et structuration du pôle Recrutement
	2.200	nov-24	Lancement d'une offre dédiée aux agences immobilières

2.

LE BAROMETRE 2024

2.8. Autres faits marquants (5/5)

Réseau	# mandataires	Date	Faits marquants
	620	nov-24	Accès gratuit à Canva Entreprise pour tous les conseillers
	14.200	nov-24	Events communauté : nouveaux cercles iad, iad days, iad building & trainers days, convention annuelle, IWC Laponie.
	600	nov-24	Lancement du Marketing Hub permettant aux agents de choisir des portails supplémentaires et des services additionnels pour développer leur activité
	14.200	déc-24	Continuité du partenariat TOP 14.
	620	déc-24	eXp France est élue meilleure équipe internationale pour l'année au sein de la galaxie eXp Realty
	150	déc-24	Lancement des nouveaux packs Liberkeys - une offre flexible qui allie augmentation forte de la rétrocession avec un niveau de service très élevé

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2024

2.1. Edito : un modèle tout-terrain qui continue à prendre des parts de marché

2.2. Les chiffres clés de 2024

2.3. Recrutement : moins de vocations pour l'immobilier en 2024

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

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

2.6. Un modèle qui se développe aussi fortement aux Etats-Unis

2.7. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

2.8. Autres faits marquants de l'année 2024

3. Partenaires

4. Contact

Merci aux partenaires de la Maison des Mandataires



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2024

2.1. Edito : un modèle tout-terrain qui continue à prendre des parts de marché

2.2. Les chiffres clés de 2024

2.3. Recrutement : moins de vocations pour l'immobilier en 2024

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

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

2.6. Un modèle qui se développe aussi fortement aux Etats-Unis

2.7. Une montée en gamme sur tous les indicateurs

2.8. Autres faits marquants de l'année 2024

3. Partenaires

4. Contact

**Vincent Pavanello**

vincent@maisondesmandataires.com

+33 6 63 22 55 49

**Marc-Alban Fortier**

marc-alban@maisondesmandataires.com

**Merci pour votre lecture et rendez-vous
l'année prochaine pour le baromètre
2025**

