

l'immobilier dans la peau...
...et sur internet



Communiqué de Presse



Communiqué du 03 juillet 2012

Immobilier : les réseaux par internet vont-ils supplanter les agences traditionnelles ?

A ce jour, on compte plus de 6000 mandataires affiliés à différents réseaux immobilier par internet, contre environ 20000 agences immobilières traditionnelles... Est-ce un signe d'un profond changement du milieu de l'immobilier ? Certainement et ces chiffres risquent d'évoluer dans un proche avenir...

Le secteur de l'immobilier est en pleine mutation, ne pas le reconnaître serait se mentir. Un des premiers responsables de ce changement est Internet. Depuis quelques années, le web est devenu l'outil incontournable et indispensable pour les professionnels de l'immobilier. Conséquence les habitudes des consommateurs évoluent. Avec plus de 31% des internautes captés¹ et 2 millions de visiteurs par jour, l'immobilier fait partie des catégories de sites les plus visitées par les utilisateurs du net. C'est ainsi que sont apparus de nouveaux acteurs de l'immobilier tels que les réseaux immobilier par internet (ex. proprietes-privées, l'un des premiers réseaux à voir le jour en 2006).

Comment fonctionne ces réseaux de mandataires ? Le principe est très simple, la vitrine de l'agence c'est le web. Il n'y a plus de locaux, d'agences « en dur ». Le client s'y retrouve pour plusieurs raisons. Tout d'abord, même si le projet immobilier se construit à partir d'Internet, le consommateur ne peut finaliser ce projet sur Internet. Le relai local et physique est pour l'instant encore incontournable. En recrutant sur toute la France des indépendants qui travaillent depuis leur domicile, ces réseaux répondent pleinement à l'attente du consommateur. Autre grande force de ce concept : la baisse des frais d'agence. En se dispensant de locaux, de vitrines, l'agence immobilière sur Internet réduit ses charges de fonctionnement et peut ainsi répercuter cette baisse auprès du client.

Alors que vont devenir les agences immobilières traditionnelles ? La diminution du nombre d'agences traditionnelles « en dur » est notable depuis 2007. Les explications sont multiples. La crise immobilière est passée par là, la tendance actuelle est à la concentration des agences,

¹ : Source Mediametrie au Forum de la FF2i de mai 2011 (Mediametrie/NetRatings - Sous-catégorie Immobilier - Tous lieux de connexion - Janvier 2009, 2010 et 2011 - Applications Internet incluses.)

et le coût de l'investissement en publicité est de plus en plus lourd à supporter. C'est aussi pour cela que les réseaux de mandataires sont en pleine progression. Ils peuvent mutualiser les coûts de communication, leurs outils commerciaux et offrent à leurs agents indépendants des commissions de 30 à 60% supérieures à celles proposées par les agences traditionnelles. Sans parler des services proposés aux clients, aussi nombreux voire plus que chez les agences classiques.

Comme le précise Sylvain Casters, fondateur et gérant de Proprietes-privées.com, le marché de l'immobilier français laisse encore une grande place à la transaction de particulier à particulier, contrairement aux pays Anglo-Saxons. Les agences traditionnelles ne doivent donc pas voir les réseaux de mandataires comme une menace mais comme une des solutions pour que le consommateur fasse de plus en plus appel à un professionnel de l'immobilier.

La professionnalisation de l'activité, voilà le vrai sujet des prochaines années. L'image de l'agent immobilier est loin d'être toujours bonne auprès du consommateur, il faut que cela change.

Les agences immobilières traditionnelles ont tendance à voir les réseaux de mandataires comme des profiteurs qui se moquent de la législation. Bien sûr certains sentent le bon filon et des réseaux apparaissent presque tous les jours ces derniers temps. Mais tous les réseaux ne sont pas à mettre dans le même sac, et il en est de même pour les agences classiques. Plusieurs réseaux ont fait leurs preuves et existent depuis plusieurs années, à commencer par Proprietes-privées.com, ce réseau de mandataires qui compte aujourd'hui près de 400 négociateurs indépendants, n'a jamais souhaité recruter pour recruter. L'agence immobilière 100% internet recrute intelligemment, sur dossier, pour s'entourer des vrais professionnels de l'immobilier. Elle impose à ses mandataires des formations régulières, elle possède son propre service juridique et est le seul réseau par internet à être reconnu par la FNAIM. Le respect de la législation (loi Hoguet...) est l'un des crédos de Propriétés-Privées et cela ne ralentit en aucun cas son développement (le CA de Proprietes-Privées a augmenté de 62% entre 2010 et 2011)

En conclusion, il est évident que le monde de l'immobilier évolue. Internet a largement modifié la relation entre le professionnel et le consommateur. Ce dernier est devenu « consom'acteur » de son projet immobilier. Les nouveaux professionnels comme Propriétés-Privées ont su saisir cette évolution et participent à la mutation de l'activité immobilière. Le consommateur en est le principal bénéficiaire.

Contact Presse :

Olivier Remy : 02 40 06 18 07 / o.remay@proprietes-privées.com

Propriétés-Privées recrute : www.proprietes-privées.org

www.proprietes-privées.com

