



# Le marché de la transaction immobilière

Agences immobilières, plateformes d'annonces, mandataires, start-up, promoteurs...  
nouveau contexte, nouveaux enjeux

## Une étude pour :

### Évaluer

l'impact de la crise sanitaire sur le marché résidentiel et les scénarios possibles d'évolution des prix et des volumes des transactions

### Comprendre

les mutations de la demande et les attentes des acheteurs et des vendeurs dans l'accompagnement de leur projet immobilier

### Analyser

les stratégies des différents intervenants sur le marché (réseaux d'agences, portails immobiliers, mandataires, proptech, promoteurs...)

### Connaître

la vision des Français sur chacun d'entre eux, grâce à une enquête terrain

### Décrypter

les nouveaux modèles qui émergent et leur capacité à disrupter un marché en pleine reconfiguration

# Quels sont les facteurs clés de succès des professionnels de l'immobilier ?

## ÉDITO

### PRÉPARER L'APRÈS

#### Coup de frein brutal

L'activité immobilière avait démarré sur les chapeaux de roues en 2020, avant que la pandémie du coronavirus ne vienne briser cette belle dynamique. Après le blocage du printemps et le redémarrage en trombe de l'été, les interrogations sont nombreuses.

Se pose tout d'abord la question des effets de la crise sur le pouvoir d'achat immobilier des ménages, d'autant que les banques ont commencé dès le début de l'année à durcir leurs conditions d'emprunts pour suivre les recommandations des autorités financières.

L'évolution des prix constitue également la grande inconnue des prochains mois.

**Après plusieurs années de hausse ininterrompues, s'orientent-ils vers une stabilisation ? Quelles anticipations les ménages eux-mêmes font-ils de leurs projets immobiliers ?**

#### Virage digital

Dans ce contexte flou, une certitude pourtant : la période récente aura été un accélérateur dans les pratiques digitales des Français. Longtemps épargné par la disruption digitale, l'immobilier entre dans l'ère de l'ubérisation.

Ces nouvelles habitudes vont-elles créer un appel d'air pour les proptechs, qui ont fait du digital leur marque de fabrique ? Proprioo, Hosman, Imkiz... leur nom s'impose peu à peu sur le marché, mais la plupart cherchent encore leur modèle économique.

S'ils ont longtemps pu paraître dépassés par la transformation numérique, les réseaux d'agences immobilières classiques (Orpi, Century 21, Laforêt...) ont fait, confinement oblige, un véritable bond en avant dans ce domaine. Certains ont multiplié les initiatives comme l'estimation des biens en ligne, la simulation de financement ou l'organisation de visites virtuelles. Mais la menace vient aussi d'ailleurs. Déjà secoués par l'arrivée des plateformes d'annonces comme Seloger.com il y a quelques années, ils doivent faire face aujourd'hui à l'appétit grandissant des mandataires immobiliers (IAD France, Safti...), au mode de développement bien plus flexible. **Quels seront les gagnants demain ? Qui gagnera la bataille du digital ?**

#### Les résultats d'une enquête post-COVID

Notre étude, à la fois prospective et terrain, inclut une enquête menée, sur le panel de notre partenaire Bilendi, auprès d'un échantillon représentatif de la population française pour vous apporter des réponses concrètes aux questions que vous vous posez et les confronter à la réalité des Français : comment la crise a-t-elle impacté leur projet immobilier ? Quels sont leurs besoins en termes d'accompagnement et de services à la vente ? Quelle est leur connaissance des différents intervenants sur le marché ? Quelle vision ont-ils de chacun d'entre eux ? Quel est le degré de confiance vis-à-vis de ces acteurs ? Et surtout, comment **répondre à leurs attentes ?**

### LES DE L'ÉTUDE

- > **Une vision complète et prospective** des grandes mutations à l'œuvre et de leur impact sur le marché
- > **Un benchmark** des pratiques digitales des différents intervenants du marché
- > **Des grilles d'analyse** synthétisant le positionnement des acteurs
- > **Des business cases** sur les stratégies des leaders et sur des challengers qui apportent une forte différenciation
- > **Une étude des besoins et des attentes** des Français pour identifier les facteurs clés de succès de la transaction immobilière

### NOTRE PARTENAIRE

# Bilendi

Référent sur le marché des access panel en ligne, Bilendi offre l'accès à plus de 2,2 millions de panélistes actifs dans 12 pays européens.

# SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

## 01 Contours du marché et périmètre de l'étude

## 02 Fondamentaux de la demande

Facteurs socio-démographiques

Besoin en logements

Effets de la politique du logement du gouvernement sur l'activité

Environnement économique et financier

Synthèse de l'évolution des facteurs d'influence et de leurs impacts

## 03 Dynamisme du marché de la transaction immobilière

Évolution des volumes

Évolution des prix

## 04 Perspectives du marché pour 2021 et 2022 : quels effets de la crise sur l'offre et la demande de biens ?

Les hypothèses macro-économiques

Les Français et l'immobilier : comment la période actuelle influe-t-elle sur leur projet et leur perception du marché immobilier ?

Quels scénarios d'évolution des transactions ?

Quels scénarios d'évolution des prix ?

## 05 Nouveau contexte, nouveaux enjeux

La transaction immobilière fait sa révolution numérique

L'écosystème technologique, macro-économique et sociologique a favorisé l'émergence de la Real Estech

Emergence du coliving : un nouveau rapport à la propriété

La nécessité de revoir le modèle économique ?

## 06 Organisation du marché et dynamiques concurrentielles

Cette partie analyse en détail pour chaque catégorie d'intervenants :

- le positionnement concurrentiel et les stratégies des principaux acteurs
- leur maturité digitale à travers un panorama complet des services en ligne proposés
- leur notoriété auprès des Français, la manière dont ils sont perçus et appréciés.

Réseaux d'agences immobilières, Portails immobiliers, Mandataires, Proptech, Promoteurs...



Les Echos Etudes a mené, sur le panel de son partenaire Bilendi, une enquête auprès de 1 500 individus pour comprendre les effets de la crise sur leurs projets immobiliers, leurs attentes en matière d'accompagnement et les **facteurs clés de réussite pour les professionnels de la transaction immobilière.**

L'étude inclut également un **comparatif complet des pratiques digitales** pour évaluer la maturité digitale des différents intervenants et identifier les plus en avance.

### Entreprises analysées Liste non exhaustive

- Bouygues Immobilier
- Capifrance
- Century 21
- Citya Immobilier
- Cogedim
- EffiCity
- Eiffage Immobilier
- Equinimo
- ERA
- Foncia
- Guy Hoquet l'immobilier
- Home Land Transaction
- Homki Immobilier
- Hosman
- I@D France
- Icade
- Imkiz
- Immo Pop
- Imop
- Kaufman & Broad
- Laforêt
- Le Bon Coin
- Liberkeys
- Logic-Immo
- MeilleursAgents
- OprixFixe
- Optimhome
- ORPI
- Propriétés-privées.com
- Proprioo
- SAFTI
- SeLogger.com
- Sextant France
- Square Habitat
- Stéphane Plaza Immobilier
- Vinci
- Welmo

## PÔLE IMMOBILIER-BTP des Echos Etudes animé par Sabrina TIPHANEUX

### Immobilier logistique en 2021 et au-delà : quels clients, quels modèles, quels potentiels ?, Octobre 2020

Comment se positionner pour capter les mutations à venir à horizon 5 ans ?

### Le marché du Facility Management à horizon 2025, Avril 2020

Comment se positionner pour capter le développement du « FM 2 ONE » ?

### Habitat modulaire : d'un marché de niche à un marché de masse, Décembre 2019

Nouvelles attentes des utilisateurs, transformation de la chaîne de valeur, nouveaux entrants : un modèle économique se met en place

### Quel renouveau pour le marché de l'immobilier commercial ? Juin 2019

Transformation des modèles et création de nouvelles sources de valeur : perspectives du marché à horizon 2022 et 2025

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Service Clients :

Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

## NOTRE EXPERT



### Sabrina TIPHANEUX

Directrice éditoriale

stiphaneaux@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

## COMMANDE DE L'ÉTUDE LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- Plus de 10 utilisateurs\* : Nous contacter

### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour  
295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_

\*L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

**Coordonnées de l'utilisateur final** (Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_ Société : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

### Facturation :

Société : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Contact : \_\_\_\_\_

### Version papier

- 2 950€ HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

### Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A120INTEI

### Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47  
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

**LesEchos**  
ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15  
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR