

QUE PENSENT LES FRANÇAIS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

Échantillon de 1 201 personnes, âgées de 25 à 75 ans et ayant été en contact avec un professionnel de l'immobilier au cours des cinq dernières années. La représentativité a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de l'interviewé) après stratification par catégorie d'agglomération et par région. Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing) du 22 au 30 octobre 2013.

EN **6** POINTS

Vrai

ou

Faux

1

LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES. DES MÉTIERS INUTILES ?

FAUX



Le niveau trop élevé des honoraires est évoqué par seulement, un quart des personnes interrogées.

LES PRO DE L'IMMOBILIER, PROTAGONISTES INDISPENSABLES DU MARCHÉ

les Français font appel à un professionnel de l'immobilier pour



Pour **40 %** des Français le choix de l'agence se fait sur



la proximité du lieu de vie



la bonne réputation



un large choix de biens proposés

2

UNE ATTENTE FORTE VIS-À-VIS DE LA PROFESSION ?

VRAI



Notons que l'estimation d'un bien, l'achat d'un bien pour sa résidence principale sont les services les plus utilisés



51 %

des clients attendent une juste estimation au prix du marché.



56 %

des clients attendent une sécurisation de la contractualisation.



50 %

des clients attendent des visites accompagnées des biens immobiliers.

3

LES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER, UNE MAUVAISE IMAGE ?

FAUX



Les attentes prioritaires vis-à-vis des professionnels sont qu'ils soient **honnêtes et fiables** pour 49 % et qu'ils aient une certaine **intégrité** et **éthique** pour 36 %.

64 %

des personnes interrogées déclarent avoir une **bonne image de la profession**.



4 personnes sur 5 affirment **faire confiance** aux agents immobiliers.

80 %

de satisfaction quant à **l'expertise des agents** (connaissance du marché).

4

INTERNET CHANGE LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER ?

VRAI



La nécessité de ces services ne doit pas prendre le pas sur leur caractère complémentaire.

82 %

Internet est la principale source d'information **pour chercher un bien**



73 %

des utilisateurs pensent que l'outil est complémentaire en sus d'un contact avec un professionnel de l'immobilier.



5

UN MÉTIER SIMPLE ?

FAUX



Les professionnels adaptent les services proposés en permanence selon le type de client et le type de transaction.

DES HONORAIRES SUPPLÉMENTAIRES,
POUR QUELS SERVICES COMPLÉMENTAIRES DEMAIN ?

65 %

La gestion
des obligations
réglementaires

37 %

La recherche
du meilleur
financement

6

LA FNAIM,
UN AVANTAGE POUR
L'ADHÉRENT ?

VRAI



Les personnes ayant eu un contact avec un agence FNAIM se déclarent plus satisfaites que ceux ayant eu affaire avec une agence non affiliée.

95 %

des Français ayant eu un contact avec un professionnel de l'immobilier au cours des cinq dernières années **déclarent connaître la FNAIM.**

76 %

DE FRANÇAIS CITENT LA FÉDÉRATION DE MANIÈRE ASSISTÉE.

Sur les 15 % de Français qui savaient que l'agence appartenait au réseau de la FNAIM avant de la choisir, **84 % affirment que cette appartenance les a incités à privilégier ce professionnel plutôt qu'un autre !**

7

**LES PROPRIÉTAIRES
ONT PEU D'ATTENTES
POUR LEUR BIEN
EN LOCATION.**

FAUX

51 %

ils attendent
une totale prise en charge
de la gestion du bien.

46 %

ils attendent
une garantie pour
les loyers impayés.

24 %

ils attendent
une gestion des relations
avec les locataires.

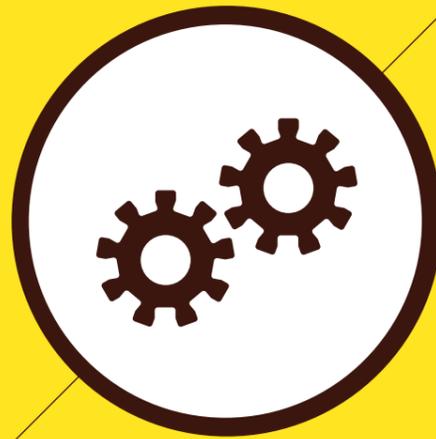
CONCLUSION

LES QUALITÉS RECONNUES DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



91 %

*Une bonne connaissance
du marché et de
son fonctionnement.*



87 %

L'expérience.



85 %

La convivialité.



71 %

*Le conseil, la réactivité
et la capacité à négocier.*