

LE MARCHÉ DES PROMOTEURS & AGENCES IMMOBILIERES

#1 Les chiffres clés¹



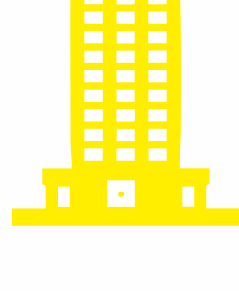
Près de **38 millions** de logements composent le parc résidentiel français.



57% des ménages sont propriétaires de leur logement.



950 000 transactions par an dans l'ancien.

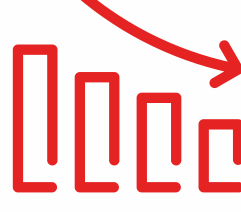


100 000 logements neufs dans le collectif.

#2 La situation du marché en 2023²

La conjoncture de l'immobilier s'est détériorée avec une hausse rapide des taux d'intérêt et un resserrement des critères d'octroi de crédit immobilier.

Le marché de l'immobilier a généré un CA de **19,4 milliards d'€**.



950 000 ventes annuelles marquant une baisse des transactions.



718 € de loyer moyen
hausse des loyers : **+ 3,5%**.

#3 Les acteurs

150 000 à 200 000 logements sont réalisés chaque année dans le neuf par les promoteurs et constructeurs de maisons individuelles.

Les transactions et locations sont réalisées par des intermédiaires immobiliers qui peuvent être des **agences immobilières traditionnelles**.

#4 Les promoteurs immobiliers³



5,2 Millions d'€



3,6 Millions d'€



2,7 Millions d'€



2,6 Millions d'€



1,8 Millions d'€

#5 Les agences immobilières⁴

Nom	Nombre d'agences
Orpi	1282
Century 21	933
Laforêt	728
Power Immobilier	610
Foncia	608
Agences Privées	591
Stéphane Plaza Immobilier	572
Square Habitat	555
Human Immobilier	547
Guy Hoquet	500
Nestenn	446
ERA Immobilier	420
L'Adresse	324
Nexity Immobilier	278
Arthurimmo	244
Citya Immobilier	228
Immobilier de France	137
Transaxia	129
Côté Particuliers	104

86 réseaux dont **19** avec **+100 agences**.



#6 Le profil et les attentes des acheteurs⁵



25 à 34 ans : **34%**

35 à 49 ans : **41%**

50 à 64 ans : **25%**



Région parisienne : **22%**

Province : **78%**

Nord-est : **23%**

Nord-ouest : **21%**

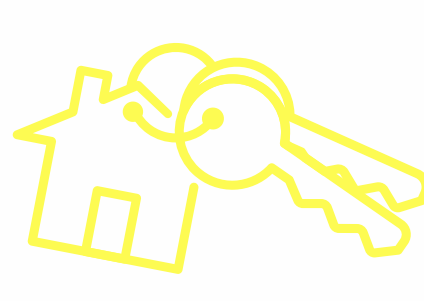
Sud-ouest : **10%**

Sud-est : **24%**



81% des acheteurs sont en couple

19% sont célibataires



68% ont acheté une maison

31% ont investi dans un appartement

Critères de recherche des acheteurs

- Les acheteurs préfèrent les **biens existants prêts à emménager**.
- Les **biens neufs** sont également **très populaires**, représentant **38 %** des choix.
- Les **rénovations majeures** suscitent beaucoup moins d'enthousiasme.

Canaux privilégiés pour la recherche d'un bien à l'achat

- Internet est en **première** position avec les sites et les plateformes de mise en avant de biens immobiliers.
- Environ **80%** des personnes interrogées déclarent qu'elles cherchent un bien également en se rendant en agence et en visitant les quartiers qui leur plaisent.

#7 Le domicile, lieu de prise de décision et d'achat⁶

94%

des projets immobiliers représentent un budget important pour le foyer.

76%

de la totalité des points de contact du secteur immobilier sont consultés à domicile.

56%

des prospectus distribués en boîtes aux lettres sont utilisés pour inspirer, donner des idées.

#8 Les perspectives 2024⁷

Baisse des prix et du volume de transaction : estimation moyenne à **-4 %** et estimation de **800 00 ventes**.

Stabilisation des taux de crédit immobilier qui devraient se stabiliser autour de **4%** pour les emprunts sur 20 ans.

Parc locatif fortement touché par la loi « Climat et Résilience » car **39%** des logements voués à la location en 2021 ne pourront désormais plus être loués sur le marché : les **fameuses passoires énergétiques (DPE F ou G)**.

#9 Les dispositifs de communication pour les agences immobilières



Bien connaître sa zone de chalandise avec la plateforme géomarketing CARTO EXPERT pour avoir une vision dynamique de son terrain de jeu pour encore mieux optimiser campagnes marketing et investissements publicitaires.

Comment trouver des mandats de vente rapidement et simplement, et ainsi limiter les effets de la contraction du marché ?

- En captant des propriétaires fortement susceptibles de vendre leur bien immobilier.
- En mettant en avant les bons messages selon les critères de sélection d'une agence immobilière.
- En assurant la mémorisation de votre message.

LE DISPLAY SUR LES SITES INTERNET

pour cibler les propriétaires prêts à vendre :

- Un ciblage ultra précis issu de données de navigation récentes (<30 jours).
- Une solution en accord avec le RGPD.
- 4 formats display pour combiner notoriété et clics.

pour assurer la mémorisation de votre message auprès des propriétaires :

- 67% des personnes exposées à un courrier adressé se souviennent de la marque et d'au moins un élément du message.
- Une solution en accord avec le RGPD.
- Un canal premium idéal pour installer une relation de qualité et capter l'attention.

1. Etude XERFI 2024 : Le marché de l'immobilier de logements en France et en régions à l'horizon 2025 ;

2. Conjoncture et politique du logement : bilan 2023 / perspectives 2024 - fnaim.fr / Immobilier 2024 : quel avenir pour le marché de l'immobilier ? | Nexity / Marché locatif en France : les chiffres de 2023 dévoilés - Blog LocService ;

3. Top 20 des promoteurs immobiliers français 2023 | Statista

4. Comparer les réseaux d'agences immobilières (meilleursreseaux.com)

5. Baromètre 2022 IFOP : qui sont les acheteurs et les vendeurs de biens immobiliers ? / Étude WE INVEST, Marché immobilier : les attentes des acquéreurs français en 2023

6. Etude INH Ipsos - Résultats 2022 ;

7. Immobilier 2024 : quel avenir pour le marché de l'immobilier ? | Nexity Le secteur immobilier en France - Faits et chiffres | Statista