

Baromètre des réseaux de mandataires immobiliers

Édition 2025

La Maison des Mandataires
20 avril 2026

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

Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2025

2.1. Édito : la reprise confirme la puissance du modèle

2.2. Les chiffres clés de 2025

2.3. Recrutement : la reprise des vocations

2.4. Un effort de formation toujours supérieur aux exigences

2.5. Des parts de marché qui passent la barre des 28%

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, 47 000 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. **28% des vendeurs qui sont passés par un intermédiaire en 2025 se sont tournés vers un mandataire**, alors qu'ils n'étaient que 3% en 2010 et 11% en 2017. Ces performances exceptionnelles ont permis aux réseaux d'attirer à leurs côtés des partenaires financiers de premier plan et d'aller à l'international.

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 28% 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 24 réseaux partenaires (voir slide suivant) entre janvier 2026 et février 2026
- **Le taux de réponse a été supérieur à 65%** 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.

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 25 000 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

La représentativité de la Maison des Mandataires

Au 31/12/2025, la Maison des Mandataires compte 24 réseaux partenaires qui représentent plus de 95% des mandataires français. Certains réseaux partenaires sont aussi membres de l'UNIS ou de la FNAIM.



bskimmobilier



Sommaire

1. A propos

2. Baromètre 2025

2.1. Édito : la reprise confirme la puissance du modèle

2.2. Les chiffres clés de 2025

2.3. Recrutement : la reprise des vocations

2.4. Un effort de formation toujours supérieur aux exigences

2.5. Des parts de marché qui passent la barre des 28%

3. Partenaires

4. Contact

Réseau de mandataires : la reprise confirme la puissance du modèle

2025 restera comme l'année du rebond pour l'immobilier en France. Après deux années de correction sévère et un point bas à 845 000 transactions dans l'ancien en 2024, le marché est reparti à la hausse avec 940 000 ventes, soit une progression de 11%. Ce redémarrage, porté par la détente des taux de crédit et le retour progressif de la confiance, a mécaniquement bénéficié à l'ensemble des acteurs de l'intermédiation. Mais une fois de plus, les réseaux de mandataires en ont profité bien davantage que les autres.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : avec 179 000 transactions réalisées en 2025, les réseaux affichent une croissance moyenne de presque 22%, soit le double de celle du marché. C'est la onzième année consécutive durant laquelle les réseaux de mandataires surperforment le marché. Leurs parts de marché atteignent désormais 28% du marché intermédié, contre 26% en 2024 et seulement 13% en 2018. En sept ans, les réseaux ont plus que doublé leur emprise sur le marché de la transaction. Cette progression n'est plus une tendance : c'est un fait structurel.

Autre signal très encourageant : le recrutement est reparti. Après deux années de contraction des effectifs (48 000 conseillers en 2022, 44 000 en 2024), les réseaux comptent désormais 47 000 mandataires en France, soit une hausse de 7%. Ce rebond concerne presque tous les acteurs et s'explique par un flux croissant de professionnels issus d'agences traditionnelles, attirés par un modèle plus rémunérateur et plus souple. La crise a joué le rôle d'accélérateur dans cette migration.

Avec 179 millions d'euros de pouvoir d'achat rendus aux Français grâce à des commissions plus compétitives, et 1,6 million de ménages accompagnés sur cinq ans, les réseaux de mandataires ne sont plus des challengers : ils sont devenus un pilier structurel du marché immobilier français. La barre des 30% est désormais en ligne de mire !



2.

LE BAROMETRE 2025

2.2

Les chiffres clés de 2025

47 000

Le nombre de mandataires
en France au 31/12/2025

179 000

Le nombre de transactions
réalisées par les réseaux de
mandataires en 2025

28%

Les parts de marché des
réseaux de mandataires en
2025 contre 26% en 2024

179 millions €

Le gain de pouvoir d'achat
réalisé par les Français qui
ont fait confiance à un
mandataire en 2025

1,6 million

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 2025

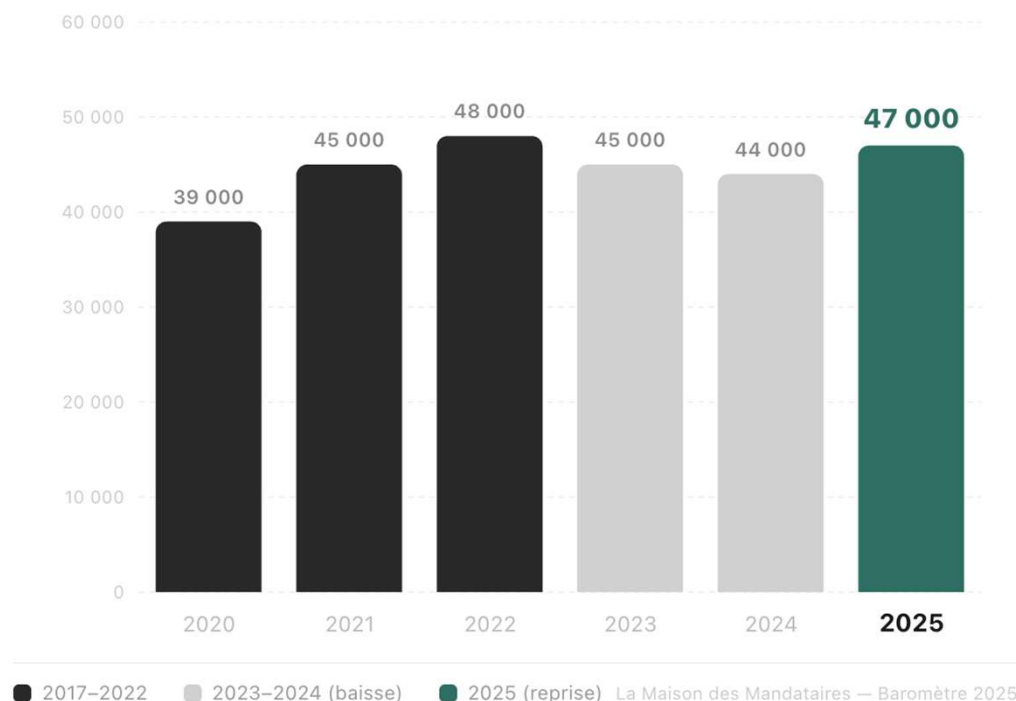
2.3.

Le nombre de mandataires repart à la hausse

47 000 conseillers en France

+7% vs 2024

La reprise du recrutement après deux années de contraction

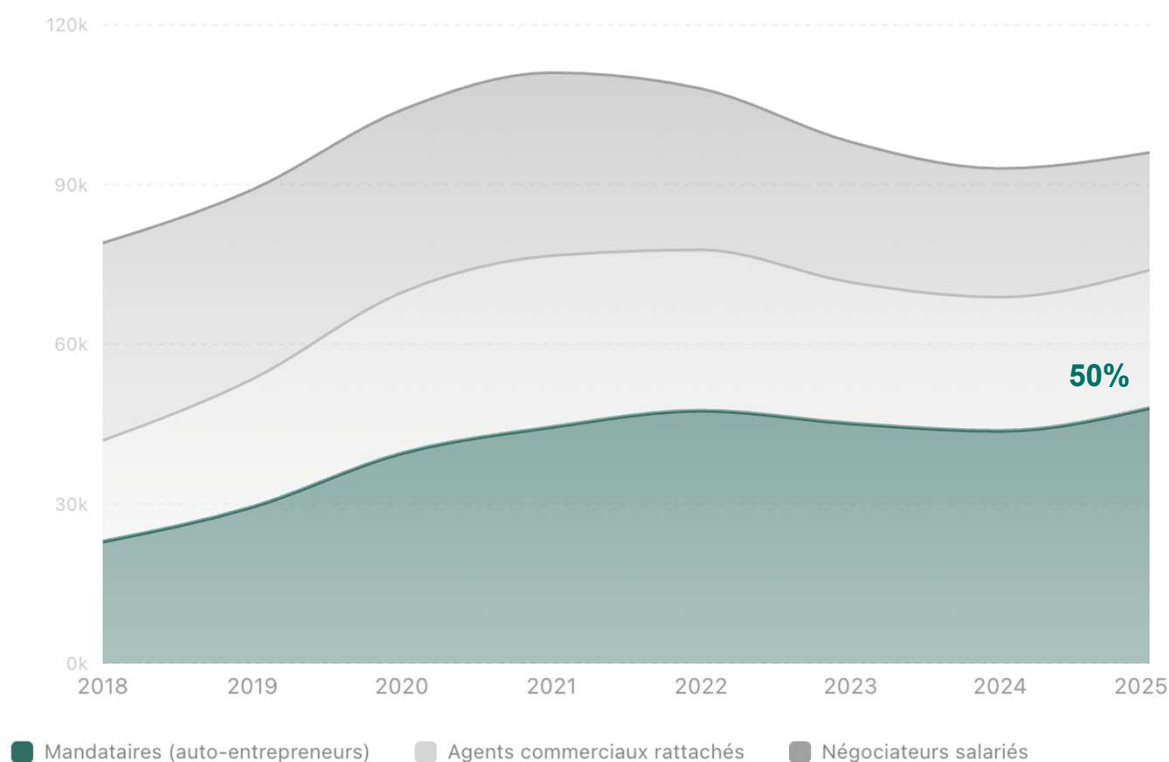


- Après deux années de baisse (2023-2024), les effectifs repartent à la hausse en 2025 avec +3 000 conseillers
- Le recrutement est tiré par les leaders : iad (+1 200 conseillers), SAFTI (+460), eXp (+140)
- Le flux de professionnels issus d'agences traditionnelles continue de s'accélérer (Efficity passe de 500 à 2 134 conseillers avec l'intégration de C2i et une offre dédiée aux pros)
- Croissance annuelle moyenne 2017-2022 : 22%. Le rythme 2025 (+7%) est plus mesuré mais qualitatif

2.3. Les mandataires représentent 50% des conseillers

La grande bascule

Nombre de conseillers immobiliers en France par statut, 2018–2025



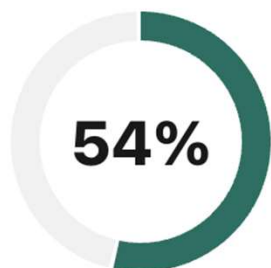
- En 7 ans, les mandataires sont passés de 29% à 50% de l'ensemble des conseillers immobiliers travaillant dans la transaction, quelque soit leur structure. Le modèle de l'indépendance s'est imposé.
- Les salariés en agence passent de 47% à 23% du marché : une catégorie en voie de disparition.
- Le marché remonte à 96 000 conseillers : le rebond profite d'abord aux réseaux.

45

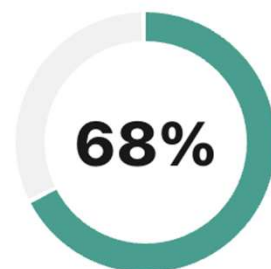
ans en moyenne

vs 42 ans en 2024

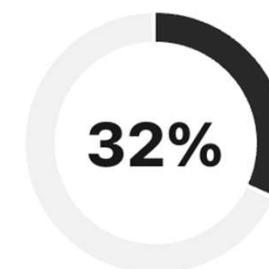
Les profils qui rejoignent les réseaux sont de plus en plus expérimentés. Par ailleurs, les grosses cohortes recrutées entre 2019 et 2021 ont mécaniquement vieilli, ce qui tire la moyenne d'âge vers le haut.

**De femmes**

Le métier continue de se féminiser, +2 pts vs 2024

**En reconversion**

En légère baisse vs 72% en 2024 : les réseaux attirent davantage de profils immobilier

**Professionnels de l'immobilier**

En hausse vs 30% en 2024 : le modèle mandataire séduit aussi les pros confirmés

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 de 2 millions d'heures de formation au cours de l'année 2025**, soit 43 heures en moyenne par conseiller

14
heures

Minimum ALUR

43
heures

Formation constatée
dans les réseaux

Un mix entre physique et digital qui s'est installé depuis la crise de la covid-19

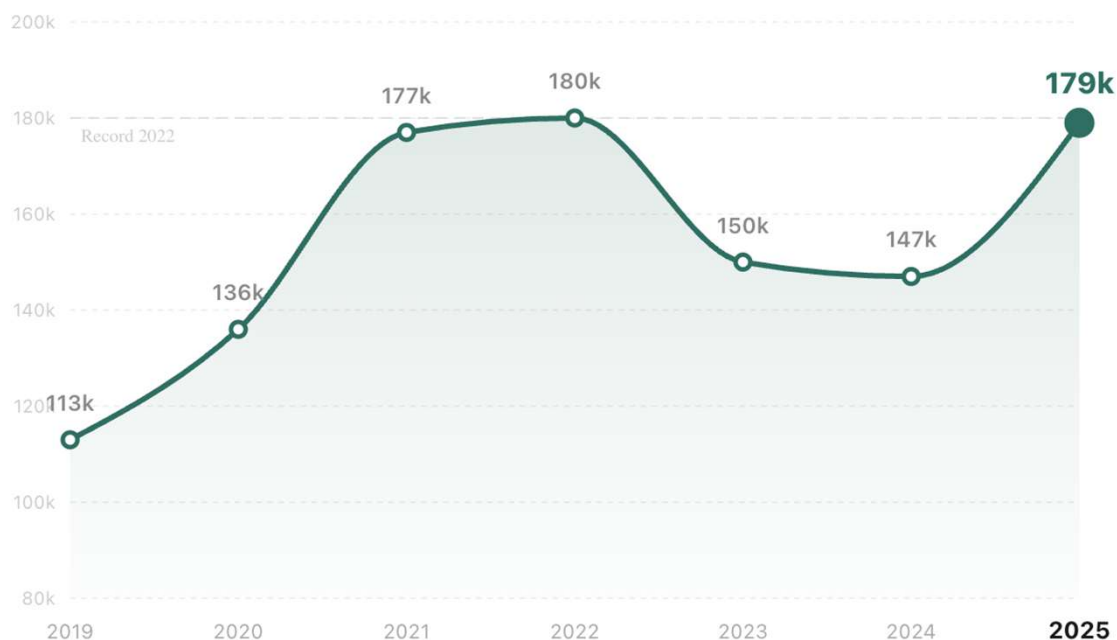
- **La part du e-learning dans l'ensemble des heures dispensées a fortement augmenté depuis 2020.** Nous ne disposons pas d'assez de données pour chiffrer précisément ce phénomène mais certains réseaux nous ont indiqué que 2021 était la première année où la formation en ligne avait dépassé la formation 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.



2.5. Presque 180 000 transactions réalisées

Le retour aux sommets

Transactions réalisées par les réseaux de mandataires (en milliers)



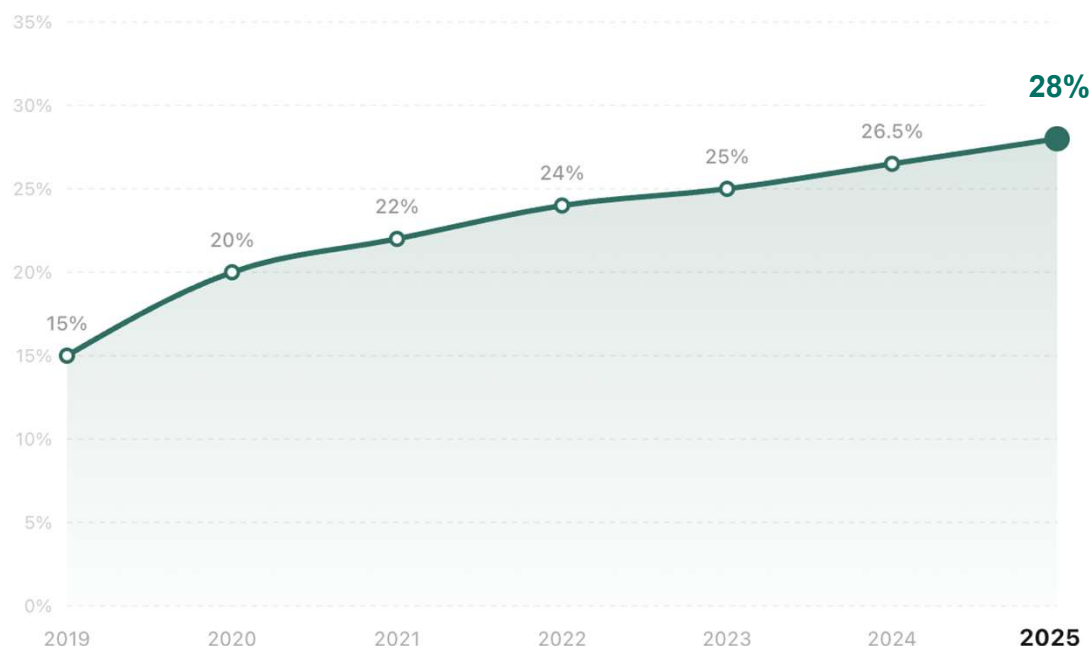
Source : LMDM d'après données réseaux — transactions dans l'ancien

- **Quasi-retour au record** : En deux ans de crise, les réseaux n'avaient perdu que 33 000 ventes ; ils en récupèrent 32 000 en un an.
- **×1,6 en 6 ans** Les réseaux sont passés de 113 000 à 179 000 transactions entre 2019 et 2025, malgré un marché qui n'a pas retrouvé ses niveaux.
- **Rebond 2× plus rapide que le marché +22% vs +11%** : les mandataires captent une part croissante de la reprise.

2.5. Des parts de marché qui augmentent encore

La conquête du marché

Part des réseaux de mandataires dans le marché intermédié, 2019–2025



Source : LMDM d'après données CGEDD, FNAIM, réseaux — marché intermédié = hors PAP (~30%)

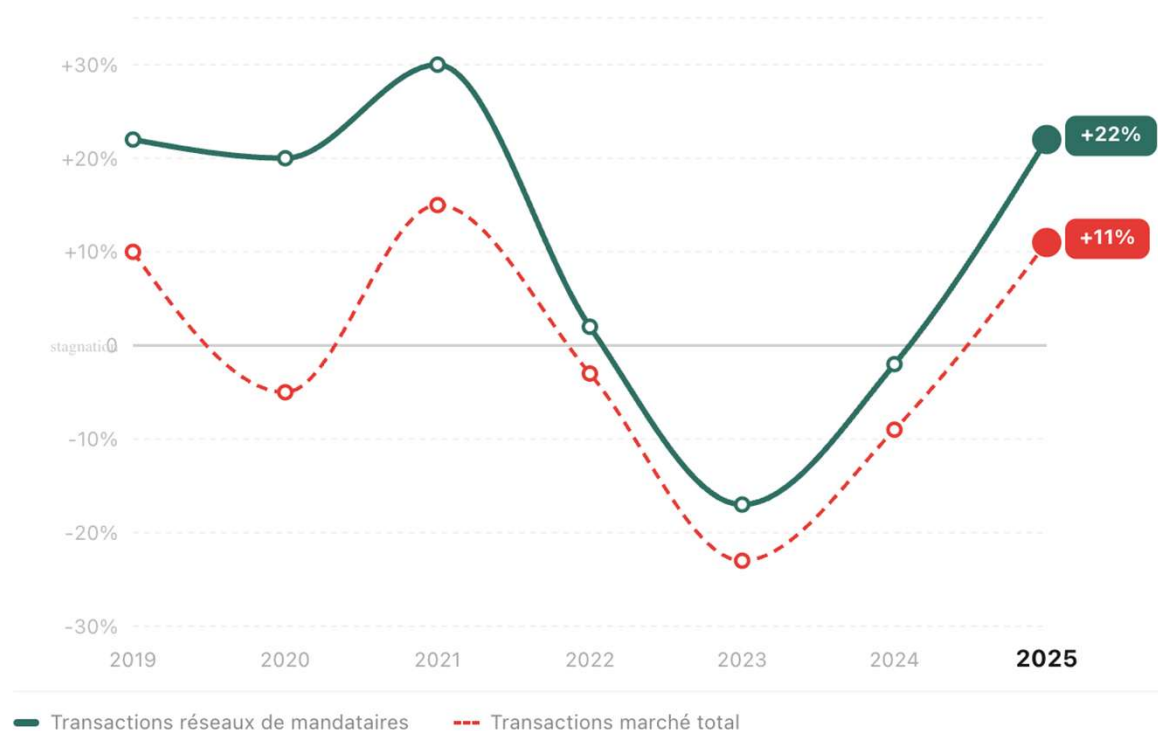
- L'accélération en période de crise : +5 points en période de crise (2022-2025): quand le marché se contracte, les réseaux gagnent des parts de marché.
- 179 000 transactions réalisées par les réseaux en 2025, sur un marché intermédié estimé à 640 000.
- Note méthodologique : le chiffre 2024 a été révisé de 27% à 26,5% après correction des données FNAIM, confirmant un gain réel de +1,5 pt en 2025.

2.5. Une performance deux fois supérieure au marché en 2025

La surperformance continue

+11 pts d'écart en 2025

Évolution annuelle du nombre de transactions (en %)



- Les réseaux croissent 2 fois plus vite que le marché : +22% de transactions pour les réseaux en 2025, contre +11% pour le marché global. L'écart se creuse à nouveau après deux années de crise.
- **Même en 2023, les réseaux ont mieux résisté** -17% pour les réseaux vs -23% pour le marché. La surperformance est structurelle, pas conjoncturelle.
- **En cumulé depuis 2019 : +77% vs -4%**. Sur 6 ans, les réseaux ont quasiment doublé leur volume de transactions, quand le marché dans son ensemble n'a même pas retrouvé son niveau de 2019.

Sommaire

1. A propos
2. Baromètre 2025
 - 2.1. Édito : la reprise confirme la puissance du modèle
 - 2.2. Les chiffres clés de 2025
 - 2.3. Recrutement : la reprise des vocations
 - 2.4. Un effort de formation toujours supérieur aux exigences
 - 2.5. Des parts de marché qui passent la barre des 28%
- 3. Partenaires**
4. Contact

Merci aux partenaires de la Maison des Mandataires



bskimmobilier

megAgence[®]
consultants immobiliers



EXPERTIMO



Sommaire

1. A propos
2. Baromètre 2025
 - 2.1. Édito : la reprise confirme la puissance du modèle
 - 2.2. Les chiffres clés de 2025
 - 2.3. Recrutement : la reprise des vocations
 - 2.4. Un effort de formation toujours supérieur aux exigences
 - 2.5. Des parts de marché qui passent la barre des 28%
3. Partenaires
- 4. Contact**

**Vincent Pavanello**

vincent@maisondesmandataires.com

+33 6 63 22 55 49

**Martin Pavanello**

martin@maisondesmandataires.com

+33 6 79 53 29 05

**Merci pour votre lecture et rdv l'année
prochaine pour le baromètre 2026**

