COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Avignon, le 27 novembre 2025

La rémunération de plus de 50 000 indépendants menacée par la conjoncture immobilière

La baisse marquée des transactions immobilières remet en lumière la question du revenu des mandataires, dont l'activité est directement liée au niveau des ventes. Dans ce contexte, certains modèles de rétribution moins répandus dans la profession, comme la rétrocession intégrale des commissions appliquée depuis 2009 par Expertimo, suscitent un regain d'intérêt alors que la diminution des volumes fragilise les indépendants.

Le revenu des mandataires sous pression face au repli du marché et à la hausse des charges

Le recul des transactions immobilières observé depuis trois ans entraîne des conséquences directes et mécaniques sur la rémunération des mandataires, dont les revenus restent étroitement corrélés aux commissions perçues sur les ventes. Dans la plupart des réseaux, une part des honoraires, souvent comprise entre 15 % et 50 %, est prélevée sous forme de rétrocessions, un fonctionnement qui pèse davantage lorsque l'activité diminue.

À cette pression s'ajoute également, depuis quelques années, la hausse continue des charges afférentes au métier, au premier rang desquelles les abonnements aux plateformes de diffusion d'annonces telles que Leboncoin. Ainsi, la combinaison de la baisse des revenus directs et de l'augmentation de ces coûts incompressibles pèse fortement sur le pouvoir d'achat des conseillers immobiliers, fragilisant leur équilibre économique.

À contre-courant, les membres du réseau EXPERTIMO gagnent en pouvoir d'achat depuis 15 ans

À rebours du modèle dominant, certains modèles alternatifs, encore minoritaires, misent sur des structures de rémunération sans prélèvement sur les commissions. Depuis sa création en 2009, Expertimo applique ainsi une rétrocession intégrale. Son modèle économique ne repose pas sur une part variable prélevée sur les honoraires, mais sur des frais fixes liés aux services proposés aux mandataires.

« À l'époque, les taux de rétrocession atteignaient fréquemment 40 % à 70 %, rappelle Grégory Beurrier, Président du réseau Expertimo qui fête ses 15 années d'existence. *L'idée était de dissocier la performance individuelle du niveau de prélèvement, afin d'éviter que le modèle économique accentue la fragilité des conseillers pendant les phases de ralentissement. »*

Cette approche inédite attire d'autant plus aujourd'hui dans un contexte où le marché se contracte et où de nombreux professionnels issus de reconversions se tournent vers l'immobilier et recherchent des modèles de rémunération plus prévisibles.

Ainsi, entre 2021 et 2024, alors que les transactions ont reculé d'environ 38 % en France, Expertimo indique avoir enregistré une progression de 40 % sur la même période. Le réseau rassemble aujourd'hui près de

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - http://www.galivel.com

850 conseillers et 150 agences, pour un chiffre d'affaires de 50 M€ en 2024, confirmant l'attrait de son positionnement.

L'impact d'une rétrocession intégrale sur peut être illustré à partir d'un cas courant : pour six transactions annuelles à 300 000 € avec une moyenne de 5 % d'honoraires[1], un mandataire Expertimo conserverait environ 63 000 € nets après charges[2], contre environ 47 000 € nets avant impôts dans un modèle basé sur une rétrocession de 75 % pour un conseiller immobilier d'un réseau classique. L'écart, proche de 16 000 € par an, s'avère significatif dans un marché où les volumes diminuent.

« Les échanges avec les professionnels montrent que la question des prélèvements revient régulièrement dans leurs préoccupations, observe Grégory Beurrier. *Dans un contexte de baisse d'activité, la structure de rémunération devient un élément déterminant dans le choix d'un modèle. »*

Des dispositifs d'accompagnement adaptés aux évolutions du marché

Face à la contraction durable du marché résidentiel, certains réseaux cherchent à diversifier leurs sources de revenus afin de compenser la baisse des commissions issues des transactions.

C'est le cas d'Expertimo qui développent des activités complémentaires comme :

- La gestion locative : Expertimo s'est doté d'un département dédié qui permet à ses conseillers de percevoir 100% des honoraires de location et 30% des honoraires de gestion, tout en confiant l'administration des lots au réseau pour leur compte,
- Des expertises particulières comme le viager, l'immobilier commercial, …
- L'accompagnement marketing renforcé, allant jusqu'à prendre la main sur les réseaux sociaux de leurs mandataires pour accroître leur visibilité et leurs ventes.

Expertimo s'inscrit donc dans cette dynamique d'adaptation, tout en conservant un modèle centré sur des profils autonomes et expérimentés. Ces outils modulables permettent aux mandataires d'ajuster leurs dépenses à leur niveau d'activité et à leur marché local. Cette approche vise à préserver un certain équilibre économique dans un environnement où la maîtrise des coûts devient un élément clé.

Dans un contexte où les indépendants cherchent à sécuriser leurs revenus, les modèles fondés sur des prélèvements fixes plutôt que proportionnels gagnent en visibilité. L'exemple d'Expertimo, qui applique depuis quinze ans une rétrocession intégrale financée par des frais fixes, illustre l'une des réponses possibles aux tensions économiques auxquelles la profession est confrontée. Le débat sur les modèles de rémunération devrait continuer de s'imposer dans un secteur soumis à des cycles de plus en plus contrastés.

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France (949) et au Portugal (60). En 2023, l'enseigne a réalisé 3 700 transactions, générant un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.

[1] *Exemple pris sur la base d'un honoraire moyen pratiqué dans la profession (ces honoraires peuvent varier de 3% à 10%).*
[2] *Cf charges et cotisations sociales obligatoires qui peuvent varier entre 22% et 45% dans la profession.*

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - http://www.galivel.com