

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

Avignon, le 15 janvier 2026

Reprise du marché immobilier en 2025 : comment certains réseaux de mandataires tirent leur épingle du jeu

Après trois années consécutives de recul des ventes (-33 % cumulés), le marché immobilier français a amorcé un rebond en 2025. Les transactions progressent de 15 % sur l'année, pour atteindre environ 940 000 ventes¹. Les prix se redressent légèrement (+0,6 %), tandis que les taux de crédit immobilier, après avoir baissé depuis 2024, se stabilisent depuis le printemps 2025.

Ce rebond, encore fragile, ne profite toutefois pas de manière homogène aux acteurs du secteur. Il agit plutôt comme un facteur de sélection, révélant les modèles économiques capables de capter la reprise. Les modèles très standardisés, construits sur la massification des effectifs et la dépendance aux volumes, restent sous pression. À l'inverse, certains réseaux affichent une dynamique nettement plus favorable, tirée par le professionnalisme des conseillers et la capacité à sécuriser les transactions dans un marché encore exigeant.

Le retour de l'expertise longue et technique comme facteur de résilience et de valorisation

Dans un marché encore contraint, la capacité des professionnels à préserver leur rentabilité devient cruciale. Ainsi, le modèle économique a joué un rôle déterminant dans la capacité des réseaux à tirer parti du rebond. Alors que les volumes de ventes se sont réduits et se retrouvent donc plus difficiles d'accès, l'expertise des conseillers immobiliers est fondamentale.

L'analyse des réseaux qui résistent met en lumière un point commun : la montée en compétences des conseillers. Dans un environnement marqué par la complexité réglementaire (DPE, audits énergétiques, financements), la valeur ne se joue plus sur la simple mise en relation et les transactions deviennent de plus en plus ardues à boucler. Il faut donc des professionnels capables de sécuriser les transactions et de défendre un juste prix.

« Aujourd'hui, les conseillers immobiliers doivent réconcilier des vendeurs et des acheteurs dont les points de vue sont diamétralement opposés. Seules une expertise forte et l'expérience permettent de rassurer les clients. Pour cela, il faut être en mesure d'aborder l'ensemble des sujets de la transaction », indique Grégory Beurrier, Président d'EXPERTIMO.

Certaines spécialités longtemps marginalisées retrouvent un rôle central dans l'activité des réseaux de mandataires, comme le viager ou la gestion locative.

Savoir tirer parti du modèle de rémunération

Dans cet univers contraint, Expertimo, qui s'appuie sur 1 050 conseillers professionnels, disposant d'une expertise et d'une maturité professionnelle, là où le marché a longtemps favorisé la massification, leur

¹ Source : FNAIM

permet d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 000 € HT par mandataire à fin 2025, en hausse là où la plupart des autres réseaux affichent des baisses (passant de 25 000 à 17 500 € HT par mandataire).

Dans cette configuration, le choix d'Expertimo d'une redistribution maximale de la valeur aux conseillers agit comme un amortisseur économique pour les conseillers et renforce leur capacité à tirer parti de la reprise.

Ainsi, le réseau de mandataires immobiliers Expertimo, dont le modèle repose sur le reversement de 100 % des honoraires aux conseillers contre une redevance mensuelle fixe, affiche en 2025 une croissance de +33 %, avec un chiffre d'affaires de 42,5 millions d'euros, contre 32 millions d'euros en 2024. Ce choix de la redistribution intégrale des honoraires agit, depuis 15 ans, comme un levier direct sur les revenus de ses mandataires, renforçant leur résilience et leur engagement.

L'Île-de-France, révélateur des nouvelles hiérarchies

La concentration des ventes en Île-de-France, région la plus concurrentielle, confirme cette lecture. C'est sur ces marchés tendus que les écarts de performance entre modèles apparaissent le plus nettement. Ces marchés franciliens concentrent une part significative des ventes réalisées par le réseau Expertimo en 2025. Territoires où les arbitrages sont rapides et la valeur ajoutée immédiatement mesurable, ils illustrent l'émergence d'un immobilier plus technique, où seuls les réseaux capables d'accompagner des dossiers complexes parviennent à maintenir leur dynamique. Ces résultats reflètent la capacité des conseillers Expertimo à s'imposer dans des zones à forte concurrence, reflet de la dynamique des marchés urbains.

2025, une année charnière pour les réseaux de mandataires

Le rebond observé en 2025 ne marque pas un simple retour à la normale. Il accélère une recomposition structurelle du secteur. La crise a fragilisé les modèles fondés sur la dilution de la valeur ; la reprise, elle, bénéficie en priorité aux réseaux capables d'aligner expertise, autonomie et redistribution économique. Dans ce paysage en mutation, certains réseaux apparaissent moins comme des exceptions que comme des indicateurs avancés des évolutions à venir du marché immobilier.

Alors que beaucoup d'acteurs peinent à maintenir leur croissance, Expertimo continue d'enregistrer une forte progression, confirmant que son modèle de mandataires expérimentés reste une valeur sûre, capable de créer de la performance dans toutes les conditions de marché.

« 2026 devrait poursuivre cette dynamique. En effet, la hausse modérée des taux de crédits immobiliers qui se profile, devrait freiner le retour des acheteurs sur le marché, et ralentir la reprise enregistrée en 2025. Cependant, comme l'année passée, les conseillers les plus professionnels devraient continuer à tirer leur épingle du jeu et réussir à tirer parti d'un marché qui se tend », conclut Grégory Beurrier.

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.

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>