

Avril 2017



Ensemble
Réalisons votre
Avenir

ERA France : la richesse des expériences d'un réseau mondialisé

La force d'un réseau d'agences immobilières est proportionnelle à la diversité de ses implantations dans le monde. Elle permet à chaque adhérent de s'enrichir d'une multiplicité d'expériences de terrain.

Un observatoire à l'échelle du monde

François Gagnon, Président de ERA Europe et ERA France, a participé au mois de mars 2017 à la Convention Annuelle Internationale du réseau, qui est organisée depuis 1972, date de la création de l'enseigne ERA. Cette fois, pas moins de 2000 collaborateurs du monde entier étaient réunis à Dallas au Texas. Les échanges ont été, comme toujours, très instructifs. Ils ont permis de dégager des tendances de consommation qui probablement vont se généraliser à l'échelle de la planète, quels que soient les particularismes locaux.

L'alliance vertueuse des réseaux sociaux et des réseaux d'agences

Ainsi cette année, il est apparu que, partout dans le monde, le web devient le premier contact des acheteurs avec leur futur bien immobilier. Mais de l'avis des participants, il est apparu tout aussi clairement que, pour réaliser une transaction sereine et sécurisée, l'intervention d'un professionnel restera toujours indispensable.

Une tendance lourde confirmée par tous les professionnels américains

Cette tendance est d'ailleurs tout à fait conforme à la conclusion de la récente enquête de la NAR, National Association of REALTORS®, association qui regroupe tous les agents immobiliers américains. Intitulée « Profile of Home Buyers & Sellers », (« Profil des acheteurs et des vendeurs »), elle montre que, pour trouver leur logement, 94% des acheteurs ont démarré leur recherche sur Internet. Elle met aussi en évidence que le recours à une agence en réseau permet d'augmenter de façon significative le nombre d'acquéreurs potentiels.

De fait, 51% des acquéreurs qui ont acheté un bien ont pris connaissance de ce dernier via le site internet d'un réseau immobilier ; 34% en ont été informés par un agent immobilier ; 9 % avaient vu un panneau à vendre et 1% seulement l'avaient découvert grâce à une publicité dans un journal.

92% des transactions réalisées par les professionnels

Aux Etats-Unis, 92% des transactions sont désormais réalisées par des professionnels. Les achats ventes



Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

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

entre particuliers ne représentent donc plus que 8% du marché. Ce chiffre en faveur des agents est le plus élevé depuis 1980. Il s'explique notamment par la réglementation immobilière qui a explosé. Mais il y a aussi ce chiffre : le prix moyen d'un bien vendu de particulier à particulier est de 185 000\$, contre 245 000\$ quand la même transaction passe par une agence. L'écart de 60 000\$ est très largement supérieur à la commission moyenne d'un professionnel. A ce compte, les vendeurs comprennent vite où se situe leur intérêt.

À propos de ERA Immobilier

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 35 pays, il emploie plus de 32 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 14 pays avec 1 100 agences, dont 380 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise), et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [Toutes les informations sur ERA Immobilier](#)



Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

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