



Louer sa résidence secondaire : l'étude IFOP pour la FNAIM

Durant deux jours, 120 professionnels de l'immobilier de loisir et de la location de vacances se sont réunis pour évoquer l'avenir de leur profession : innovation dans les services, changement des pratiques, les nouveaux types de mandats, la rénovation des résidences de vacances, autant de sujets qui ont animé les débats. La FNAIM a présenté les résultats de deux études : l'une menée avec l'IFOP [sur les habitudes et les motivations des propriétaires de résidence secondaires](#), la seconde réalisée via internet par la cellule économique de la FNAIM sur [le poids des professionnels de l'immobilier de loisir](#).

La satisfaction client des agents. Avec un taux de satisfaction de 88%, la mise en location de sa résidence secondaire par le biais des professionnels de l'immobilier est une formule qui marche ! Dès lors, au cours des douze derniers mois, elles ne sont que 16% à avoir changé de méthode, alors que par ailleurs, la déferlante numérique a favorisé la montée en puissance des plateformes de réservations entre particuliers.

Un vrai modèle économique. La mise en location de sa résidence secondaire est une pratique communément partagée : 40% des propriétaires y recourent. Les durées sont variables : Ils sont quasiment autant à la louer moins de 10 semaines par an (45%) tandis qu'un quart loue leur maison tout au long de l'année. Cependant la majorité (60%) se la réserve pour un usage personnel, le plus souvent pendant l'été. Chacun résout son équation personnelle à sa manière, mais en règle générale, la motivation principale est la même : couvrir les charges d'entretien. Au-delà, les motivations s'émoussent. La crainte d'hériter de soucis nouveaux l'emporte sur la perspective de gains. Plusieurs types de peurs sont également paralysantes, comme la crainte de ne pas trouver assez de clients ou l'astreinte d'être sur place.

Pour toutes ces raisons, le revenu d'appoint procuré par les locations plafonne assez vite : les deux tiers des propriétaires (62%) ne gagnent pas plus de 5000 € par an par ce biais.

Le poids des professionnels de l'immobilier. Comme la plupart des maisons secondaires se trouvent à la mer (65%) ou à la montagne (29%), l'offre répond parfaitement à la demande, puisque ce sont les destinations privilégiées. Ce segment de marché atteste d'un dynamisme certain. En effet, 73% des agents immobiliers ont constaté une stabilité et surtout une hausse de leur activité l'an dernier. En 2016, les agents de la FNAIM ont réalisé 370 000 contrats, 14,6 millions de nuitées, collecté 13 millions d'euros en taxes de séjours pour le compte des collectivités locales et 433 millions d'euros de loyers pour la gestion de 63 000 lots. Véritable acteur de l'économie locale, les agents immobiliers s'adaptent aussi à la forte concurrence du secteur, notamment des plateformes en ligne.

Une pratique à développer. « Ces chiffres sont une preuve de l'efficacité et du professionnalisme des 1 600 salariés du réseau répartis sur tout le territoire » se réjouit Jean-Jacques Botta, Président de la Commission Location de Vacances de la FNAIM. Mais il existe encore un potentiel de croissance. Parmi les 60% qui réservent leur résidence à leur usage personnel, 29% projettent de la mettre en location et de passer par une agence. S'ils ne le faisaient pas jusqu'à présent, c'est en raison de blocages liés à la complexité supposée de la procédure. Bon nombre de particuliers réclament aussi la présence d'une personne sur place pour veiller à



Contact presse
Carol Galivel - Julie Roland
galivel@galivel.com
01.41.05.02.02



leurs intérêts. De ce fait, « *La FNAIM et les professionnels de l'immobilier ont ici un réel travail de pédagogie à faire pour expliquer leur rôle et la valeur ajoutée des agences immobilières, acteurs territoriaux à part entière* » explique Jean-Jacques Botta.

Un marché gagnant-gagnant. Un autre élément puissant de motivation réside dans le nouveau contrat adapté par la Fédération, c'est le mandat participatif. Il permet d'inciter le propriétaire à participer à la recherche de locataires. S'il trouve un ou plusieurs clients pour son bien, il accède à des conditions commerciales plus avantageuses avec son agence mandatée. Un nouveau modèle « gagnant-gagnant » en plein essor, qui devrait attirer 41% des propriétaires de résidences secondaires. En favorisant l'essor de nouvelles pratiques de location, les professionnels démontrent qu'ils sont capables de s'adapter à l'évolution des comportements de leur client tant propriétaires que locataires.

A propos de la FNAIM

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est l'organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France. Ses adhérents exercent tous les métiers de la transaction, de la gestion, de la location, de l'expertise, du diagnostic, etc. Créée en 1946, elle est présente sur l'ensemble du territoire par son maillage de Chambres départementales et régionales.

La FNAIM accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs activités. Elle leur dispense les formations, initiales et continues, qui différencient les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services offerts aux particuliers. Elle veille au respect, par chacun de ses membres, de son Code d'Ethique et de Déontologie, garant de la protection des droits du consommateur.

Par sa représentativité, sa connaissance des marchés immobiliers, ses compétences juridiques et techniques, la FNAIM est un interlocuteur reconnu par les Pouvoirs Publics pour l'élaboration des politiques et des législations relatives au logement. Les statistiques qu'elle établit à partir des données recueillies auprès de ses adhérents et qu'elle diffuse gratuitement permettent de suivre au plus près l'évolution des marchés du logement en France. A la fois référence et partenaire, la Fédération veut faire partager une vision positive, équilibrée et sociale de l'immobilier. La FNAIM fait partie du Conseil National de la Transaction et de la gestion immobilières (CNTGI).

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [Le sondage IFOP : Résidences secondaires](#)
- [Le sondage FNAIM : La location de vacances par les professionnels de l'immobilier](#)
- [Toutes les informations sur la FNAIM](#)



Contact presse
Carol Galivel - Julie Roland
galivel@galivel.com
01.41.05.02.02