



EXPERTIMO
IMMOBILIER

Communiqué de presse

1^{er} avril 2025

Dans un marché immobilier en berne, Expertimo confirme la pertinence d'un modèle permettant aux conseillers immobiliers de mieux gagner leur vie

Dans un marché immobilier en net repli - baisse de 36% des volumes de transactions dans l'ancien entre 2022 et 2024¹ - le modèle économique des conseillers en immobilier a été plus que chahuté. Pourtant, dans ce contexte de marché baissier et où de nombreux réseaux peinent à maintenir leurs marges, certains conservent une dynamique de croissance. Ainsi, le réseau de mandataires Expertimo tire son épingle du jeu et affiche une trajectoire atypique qui confirme le pari de son modèle économique inédit et interroge sur les évolutions structurelles du secteur.

Une progression de 28% en deux ans portée par l'expertise des mandataires d'Expertimo

En 2021, le marché français comptabilisait 1,22 million de transactions. Deux ans plus tard, ce nombre est tombé à 780 000 transactions, soit une chute de 36% quand, sur cette période, le réseau Expertimo est parvenu à augmenter son chiffre d'affaires de 25 millions à 32 millions d'euros, soit une progression de 28%, le seul réseau en croissance de CA durant cette période (2021-2023) parmi les 10 premiers réseaux. Un contraste notable dans un secteur où les défaillances se sont multipliées². Cette performance repose entre autres sur l'expertise reconnue des membres du réseau, qui, dans un marché qui s'est également complexifié, permet une véritable valeur ajoutée pour les clients, acheteurs ou vendeurs.

En effet, les propriétaires-vendeurs le savent : sur un marché immobilier en baisse de 15% en valeur sur un an, il est préférable de vendre rapidement et au juste prix, plutôt que risquer une nouvelle dépréciation de leur bien. « *Mieux vaut s'acquitter d'honoraires de 4% pour sécuriser une transaction rapide et bien estimée, que de vendre 15% moins cher dans un an* », rappelle Grégory Beurrier, fondateur d'Expertimo. Cette logique pousse les vendeurs à s'entourer de professionnels expérimentés capables de rassurer sur l'état du marché et de défendre le juste prix face aux acheteurs.

Parallèlement, vendre un bien devient plus complexe. « *La compétence et la technicité des conseillers immobiliers deviennent essentielles, surtout avec les nouvelles réglementations DPE, l'audit énergétique...* », souligne Grégory Beurrier. Chez Expertimo, les mandataires sont formés pour répondre à ces nouvelles exigences. Ils savent expliquer qu'un bien classé F ou G ne vaut pas 30 % de moins, mais très exactement le montant des travaux nécessaires pour l'amener à un classement C.

Ce niveau d'expertise permet de limiter la négociation à une base rationnelle, argumentée, et d'éviter les décotes excessives souvent imposées par des acquéreurs mal informés. Ainsi, alors que le volume global de transactions se réduit, les conseillers les plus aguerris n'ont jamais capté une part aussi importante du marché.

Un modèle de rémunération qui reflète une tendance de fond

Dans les faits, il y a trente ans, un conseiller immobilier salarié d'une agence percevait en moyenne 30 % à 50 % des honoraires générés par ses ventes. L'émergence des réseaux de mandataires il y a une vingtaine d'années a porté cette rétrocession à 70 %, permettant à ces professionnels d'augmenter leur rémunération et de s'émanciper d'un modèle traditionnel.

¹ Source : FNAIM

² On dénombre près de 1 400 procédures collectives sur les douze derniers mois (source Altares)

En 2009, le réseau Expertimo est créé et apporte un vent de révolution pour la profession. Il introduit un modèle inédit : 100 % des commissions sont reversées aux conseillers. En échange, une simple redevance mensuelle fixe de 190 euros HT est demandée, correspondant à un abonnement permettant de bénéficier de l'accompagnement du réseau. Un concept ovni et à contre-courant, considéré à l'époque comme un modèle impossible à rentabiliser et voué à l'échec.

Quinze ans plus tard, les faits sont là. Le réseau Expertimo a démontré la solidité de son modèle et fait figure de référence. Ainsi, la rétrocession moyenne dans les réseaux concurrents s'élève désormais à 85 %, contre 70 % en 2014, selon les données compilées par Meilleurs Agents sur les principaux réseaux mandataires. Certains réseaux vont même jusqu'à proposer des offres sans abonnement pour tenter de suivre le mouvement impulsé par Expertimo.

« Le pouvoir d'achat est passé du côté des conseillers immobiliers, plutôt que de rester concentré dans les mains des réseaux, souligne Grégory Beurrier. Or dans un marché immobilier en recul, c'est un véritable effet de levier sur le revenu de ces derniers. Si sous l'impulsion de notre modèle singulier, c'est finalement l'ensemble de la profession, soit près de 50 000 conseillers, qui ont gagné du pouvoir d'achat, nous ne pouvons que nous réjouir ».

De la commission partielle à la commission intégrale, Expertimo a permis une véritable mutation en seulement 15 années. À l'image du précurseur Free qui a révolutionné le pouvoir d'achat des utilisateurs de téléphonie mobile en divisant par trois le coût de l'abonnement mensuel, Expertimo se positionne en pionnier d'un modèle économique qui permet de diviser par trois le coût pour un conseiller immobilier d'exercer son métier. Sur le plan humain, ce modèle favorise une plus grande autonomie des conseillers ainsi qu'une meilleure valorisation de leur travail.

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>