

Avril 2017

Ensemble  
Réalisons votre  
Avenir

Une enquête exclusive de la NAR

## Aux Etats-Unis, Internet démultiplie la puissance des réseaux d'agences. ERA France souscrit à cette tendance

Comparaison n'est pas raison. Il n'empêche, en matière d'Internet, les Etats-Unis ont une longueur d'avance. Ils défrichent les tendances de comportements qui s'imposeront ensuite au reste du monde. C'est dire s'il faut lire avec attention les enseignements de l'enquête publiée par la NAR (National Association of REALTORS®). Cette fédération regroupe tous les agents immobiliers américains. Elle a ausculté les pratiques des acheteurs et des vendeurs <sup>1</sup>.

### Internet multiplie le nombre d'acheteurs potentiels

Il y apparaît clairement que toute démarche immobilière commence désormais par un clic. Mais à l'arrivée, rien ne remplace l'humain et surtout, les compétences qui s'y rattachent. **De fait, 94% des acheteurs reconnaissent avoir démarré leur recherche sur Internet.** Les vendeurs doivent donc acter cet état de fait : s'ils veulent mettre toutes les chances de leur côté, leur présence sur le web est indispensable, de manière à multiplier substantiellement le nombre de candidats acheteurs.

### Les agences en réseaux démultiplient la puissance d'Internet

Mais l'étude fait apparaître une seconde tendance tout aussi instructive. Elle découle de la première, et elle montre que **s'adresser à une agence en réseau permet d'augmenter encore plus le nombre d'acquéreurs potentiels.** En effet, oeuvrer en réseau signifie concrètement : partager ses fichiers, mettre en ligne les annonces, offrir aux internautes des sites dédiés, dotés d'une grande visibilité. Tous ces services accroissent sensiblement les chances de vendre son bien non seulement au meilleur prix possible, mais aussi dans les meilleurs délais. De fait, dans l'étude, 51% des acquéreurs qui ont acheté un bien déclarent l'avoir découvert sur le site internet d'un réseau immobilier ; contre 34% qui en ont eu connaissance par un agent immobilier ; 9 % qui ont vu un panneau à vendre et 1% qui l'ont remarqué dans une publicité parue dans un journal.

### Les professionnels réalisent 92% des transactions

Mais le virtuel et le numérique cèdent assez vite la place à l'humain. Aux Etats-Unis, aujourd'hui, 92% des transactions sont effectuées par des professionnels, contre 8% entre particuliers. Ce chiffre est le plus élevé depuis 1980. Il s'explique notamment par la réglementation immobilière qui a explosé. Et puis, vendeurs et acheteurs en conviennent : l'immobilier, c'est un métier. Toute transaction fait intervenir de multiples acteurs. Les intérêts sont parfois divergents, entre le vendeur, l'acquéreur, le géomètre, l'architecte, le notaire, le banquier...

<sup>1</sup> « profile of home buyers & sellers (profil des acheteurs et des vendeurs immobiliers)



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>

## La transaction, c'est un métier, doublé d'une relation humaine

Pour bien conseiller les vendeurs et les acheteurs, il faut un tiers neutre, en prise avec la réalité du marché, connaisseur de la réglementation, en même temps que de l'art de la négociation, C'est toute une palette d'expertises, de savoir-faire, et souvent de psychologie, que le professionnel de l'immobilier doit savoir utiliser. En outre, passer par un professionnel permet de rendre la vente plus rationnelle et de ne pas tomber, ou rester, dans l'affectif et dans l'émotionnel.

## Pour concrétiser plus vite et au meilleur prix

Les conclusions américaines sur le calcul du net vendeur sont sans appel : un propriétaire qui vend son bien via un agent immobilier bénéficiera d'un net vendeur plus élevé qu'en négociant de particulier à particulier. Dans le premier cas, le prix moyen est de 245 000\$ contre 185 000\$ dans la seconde hypothèse. Cette différence de 60 000\$ est très largement supérieure au montant des honoraires moyens perçus par l'agence.

Un chiffre à garder en tête, aux Etats-Unis mais aussi en France, « just in case », pardon, au cas où...

### 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 adhérent 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>