



Enquête iad

Avec 6.6% de parts de marché, le réseau iad séduit toujours plus de professionnels de l'immobilier : 90% le recommandent.

Quelles sont les motivations et besoins qui ont poussé ces professionnels à rejoindre le leader des mandataires immobilier ?

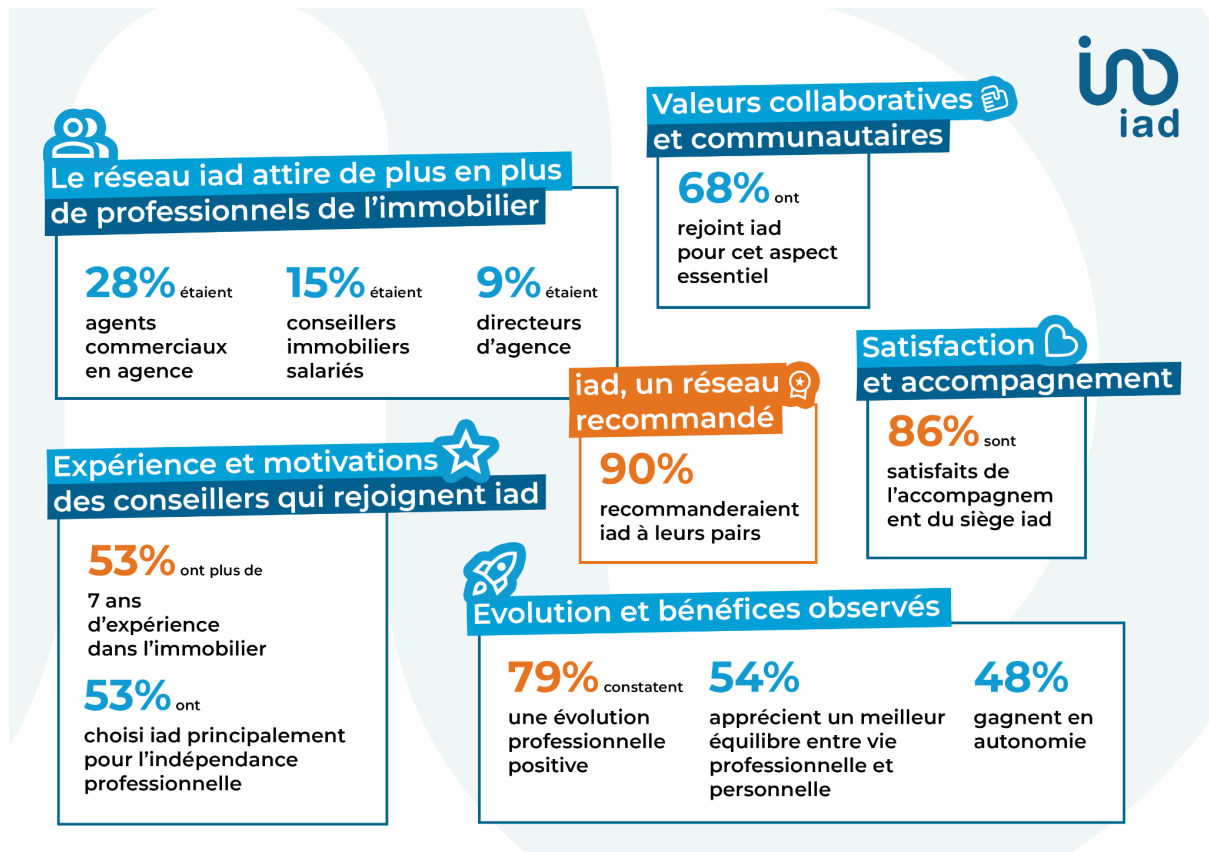
Paris, le 06 mars 2025 – [iad](#), numéro 1 français de la transaction immobilière et leader des réseaux de mandataires en Europe, a réalisé en janvier 2025 un sondage auprès des conseillers iad anciennement en agence traditionnelle afin de connaître leur motivation à rejoindre iad et leur satisfaction depuis leur arrivée.

Avec près de 3 000 agences immobilières en difficulté sur un peu moins de 25.000 en France en 3 ans(*) et une part de marché croissante des réseaux de mandataires qui atteint plus de 25% : le paysage de la profession est en pleine mutation. **iad**, en 2024, confirme sa position de leader du marché avec 6,6% des transactions réalisées en France : un record historique. Dans un contexte de reprise du marché de la transaction immobilière dans l'ancien (**), **iad** confirme l'attractivité de son modèle innovant, agile, centré clients et réussite entrepreneuriale des conseillers avec des résultats en janvier 2025 qui parlent d'eux-mêmes et confirment les performances 2024.

Pour Olivier Descamps Directeur Général d'**iad** France :

*« En janvier 2025, ce sont près de **20 000** mandats enregistrés (+31 % par conseiller), plus de **4 500** compromis (+40 % par conseiller) vs janvier 2024 avec un mois de février 2025 qui confirme ces tendances. Dans un environnement en constante évolution, les performances du réseau reflètent le professionnalisme et l'engagement de nos conseillers, la pertinence de notre modèle et l'efficacité des outils mis à disposition des néophytes comme*

des professionnels pour les former, les accompagner dans le développement et la réussite de leur activité. Digitalisation, proximité et innovation sont au cœur de notre ADN et permettent à tous d'être toujours plus compétitifs et de répondre aux attentes du marché et de chacun. »



En 2024, le nombre de pros de l'immobilier ayant rejoint les rangs d'iad a doublé. Aussi, iad a souhaité les interroger pour en savoir plus sur eux, leur motivation, leur satisfaction et a lancé cette enquête.

Avant de rejoindre le réseau iad, les 163 professionnels de l'immobilier interrogés étaient majoritairement agents commerciaux en agence ou conseillers immobiliers salariés en agence et plus de 50% travaillaient dans le secteur immobilier depuis plus de 7 ans et environ 30% entre 4 et 7 ans.

Parmi les principaux critères qui ont poussé ces professionnels à quitter leur ancien réseau ou leur ancienne agence pour rejoindre iad, 65.5% citent l'indépendance, l'entrepreneuriat et la flexibilité des horaires proposées par le réseau. 28% le potentiel de rémunération attractif, l'absence de charges liées à une agence physique, l'opportunité de développer une équipe et de la coacher, 3,68% citent la formation proposée et l'accompagnement proposés

par **iad**, **3,68%** les outils digitaux à la pointe, **3%** la notoriété de la marque **iad** et **1.5%** la possibilité de se développer à l'international.

Olivier Descamps poursuit :

*« En moins de 2 ans nous sommes passés de 12% à près de 25% de professionnels venus d'agences qui nous rejoignent. Notre modèle verse jusqu'à **85%** des honoraires perçus auxquels s'ajoutent la rémunération attachée à la performance de l'équipe développée par l'entrepreneur **iad** en France et dans les 7 autres pays où **iad** est implanté. C'est ce mix de rémunération qui séduit tous les professionnels en agence qui, arrivés chez, **iad** deviennent véritablement leurs propres patrons et construisent leurs propres fonds de commerce cessible et transmissible ».*

Parmi les critères de satisfaction cités par les professionnels du secteur ayant rejoint **iad** : **80%** évoquent l'efficacité des outils digitaux tels que Playiad, l'outil d'estimation et de pige, la gestion des mandats et des biens, le CRM, la gestion et l'animation d'équipe ou la solution de bouche à oreilles et de recommandation offerte par l'application propertips by **iad**. **88%** l'efficacité et l'accompagnement du siège **iad** en particulier sur le Back office, la gestion administrative, la formation, la communication et le marketing ou encore le développement de leurs équipes. Enfin **68%** citent l'aspect collaboratif et communautaire du réseau comme élément décisif à leur choix. Depuis qu'ils ont rejoint **iad**, plus de **80%** constatent une évolution professionnelle en phase avec leurs objectifs.

Parmi les bénéfices concrets relevés, plus de **54%** citent **un meilleur équilibre vie professionnelle et vie personnelle**, **48%** **une meilleure autonomie professionnelle**, **38%** **le développement de leurs compétences** grâce à la formation délivrée par **iad** et **32%** **augmentation significative de revenus et l'opportunité de manager une équipe**.

[Guillaume Salembier](#), conseiller immobilier basé sur la Côte d'Opale qui a rejoint **iad** en 2021 témoigne :

*« Tout est accessible à qui s'en donne les moyens et c'est précisément le modèle **iad** centré sur l'humain et l'entrepreneuriat parfaitement calibré pour transformer les défis en opportunités qui a fait la différence. La politique de l'agence dans laquelle je travaillais ne me convenait plus. **iad** m'a apporté l'indépendance, la puissance de diffusion des annonces et un pacte financier hors du commun sachant qu'auparavant je reversais **60%** de mes honoraires à l'agence pour laquelle je travaillais » .*



Crédit photo @iad - CAPML2025 - Lieusaint - Janvier 2025

Sondage **iad** mené du 10 au 25 janvier 2025, base 163 répondants

(*)

https://www.altares.com/wp-content/uploads/ALTARES_Etude-Defaillances-France-T3-2024.pdf

(**) Baromètre Les Prix de l'Immobilier x iad Janvier 2025

A propos du groupe **iad**

Créé en 2008, **iad** doit son succès à 4 piliers indissociables : l'immobilier, l'entrepreneuriat, la communauté et l'international. Avec un chiffre d'affaires annuel de 453 millions d'euros pour l'exercice 2023/24 et 17 800 conseillers, le groupe propose un modèle sans frontière et aligné avec le monde de demain : une communauté d'entrepreneurs unique et connectée à l'international, qui laisse aux conseillers leur liberté entrepreneuriale tout en garantissant aux clients un accompagnement sur mesure, transparent et une véritable expertise du territoire local.

Contact presse

Delphine Sibony - 06 82 18 98 53 - delphine.sibony@gmail.com