



Vendre son bien de Particulier à Particulier

85 % des vendeurs découvrent des difficultés qu'ils n'avaient pas anticipées

iad dévoile une étude exclusive sur les illusions et les réalités de la vente entre particuliers : les Français tranchent et plébiscitent l'expertise professionnelle.

Paris, 12 février 2026 - À l'heure où l'immobilier reste un sujet central dans la vie des Français et un marché toujours plus technique, [iad](#), numéro 1 français de la transaction immobilière et leader européen des réseaux de mandataires en partenariat avec l'institut [Selvitys](#), révèle une étude inédite menée auprès de 1 000 Français ayant vendu un bien immobilier au cours des cinq dernières années. Objectif : comprendre ce que les Français auraient à gagner ou à perdre en choisissant de vendre sans l'accompagnement d'un professionnel et mesurer l'écart entre l'intention, souvent nourrie de confiance, et la réalité, parfois plus exigeante qu'anticipée.

Vendre seul : une expérience plus complexe qu'elle n'y paraît

Le chiffre central de l'étude en dit long : **85%** des vendeurs de particulier à particulier déclarent avoir rencontré au moins une difficulté. Dans le détail :

- **37%** ont eu du mal à évaluer le juste prix
- **28%** à rassembler les documents obligatoires
- **27%** à gérer les diagnostics ou les aspects juridiques
- **23%** à négocier avec les acquéreurs induisant stress et pression
- **23%** ont peiné à organiser les visites
- **19%** ont consacré beaucoup plus de temps que prévu.

Ainsi, la quasi-totalité raconte une expérience bien plus difficile que prévue et les difficultés à vendre en autonomie restent donc largement sous-estimées.

Pourquoi 32% des Français optent encore pour la vente en PAP

Si la première motivation d'un Français sur trois qui met seul en vente son bien est d'ordre financière, ce n'est pas la seule raison :

- **60%** ont voulu économiser les honoraires d'agence. Mais d'autres ressorts apparaissent :
- **35%** pensaient que "c'est faisable soi-même"
- **29%** voulaient garder la main sur toutes les étapes
- **24%** avaient déjà l'acquéreur dans leurs contacts
- **15%** expriment un manque de confiance envers les professionnels
- **15%** estimaient que les outils en ligne étaient suffisants
- **14%** ont été influencés par une mauvaise expérience passée

Autant de motivations qui nourrissent une vision simplifiée d'un processus en réalité bien plus complexe et beaucoup plus exigeant.

Vente en autonomie : des regrets largement partagés

Avec du recul, la quasi-totalité des vendeurs en PAP exprime au moins un regret lié à son expérience de vente sans accompagnement professionnel.

En effet, **98 %** déclarent avoir été confrontés à des difficultés ou à des insatisfactions sur un ou plusieurs aspects clés du processus :

- Le stress généré (**73%**)
- Le temps consacré (**63%**)
- Le prix final obtenu (**59%**)
- La durée de vente (**58%**)

« L'étude révèle très clairement qu'il existe un écart profond entre ce que les Français imaginent lorsqu'ils choisissent de vendre seuls et ce qu'ils vivent réellement » analyse Olivier Descamps, Directeur Général d'**iad** France.

*« L'intention est souvent rationnelle : économiser, mais le vécu est profondément émotionnel : incertitudes, peur de se tromper, charge mentale. Notre rôle, chez **iad**, est d'éclairer sur les bénéfices et la sérénité apportés à ceux qui nous confient leurs biens »* , poursuit-il.

À l'inverse, parmi les **68%** de vendeurs accompagnés d'un professionnel ces cinq dernières années, l'expérience est nettement plus sereine : quasiment 9 sur 10 n'éprouvent aucun regret et plus de 8 sur 10 leur confieraient une prochaine vente.

« La différence n'est pas seulement dans le résultat final, mais dans la façon dont les vendeurs vivent leur parcours », souligne Olivier Descamps.

« Vendre un bien immobilier est un moment charnière, un projet de vie. Être accompagné, c'est être sécurisé sur le prix, la négociation, le juridique, le profil des acquéreurs potentiels visitant le bien mais aussi sur tout ce que l'on ne voit pas : le stress, les doutes, les imprévus. C'est là que l'expertise de nos conseillers fait toute la différence. »

La valeur perçue du professionnel : très forte sur les aspects les plus sensibles

L'étude montre que les Français reconnaissent massivement l'utilité du conseil professionnel, en particulier sur :

- La tranquillité et l'allègement de la charge mentale (**74%** déclarent une forte ou très forte valeur)
- La sécurisation juridique (**68%**)
- L'accès à un réseau d'acquéreurs (**67%**)
- La qualité des visites et le tri des acquéreurs (**65%**)
- L'accompagnement humain (**63%**)
- La qualité de la négociation (**60%**)
- La justesse du prix (**59%**)
- La rapidité de la vente et le gain de temps (**58%**)

Ces scores convergent parfaitement avec les difficultés rencontrées par les vendeurs en PAP.

Ce que les Français attendent d'un professionnel : clarté, expertise, humanité et juste prix

Les conditions pour accepter un accompagnement sont en totale cohérence avec l'ADN d'iad :

- Une preuve d'efficacité (temps de vente, prix obtenu) : **63%**
- Une estimation rigoureuse et expliquée : **44%**
- Une expertise certifiée : **38%**
- Un accompagnement juridique renforcé : **37%**
- Une rémunération claire et transparente : **35%**
- Une relation plus humaine et de proximité : **31%**

« Les vendeurs veulent de l'efficacité, de la rigueur, plus de clarté, d'humain et de proximité », insiste Olivier Descamps.

« C'est précisément ce que propose le réseau de conseillers iad implanté partout en France : proximité, avec 80% des Français qui ont un mandataire immobilier à moins de 4km de chez eux, expertise grâce à des conseillers très bien formés, un accompagnement transparent et une relation authentique, qui redonne du sens à l'accompagnement attendu pour ce projet majeur dans la vie de nos clients. »

Sécuriser sa vente : les Français privilégient la sérénité et le conseil à la prise de risque

Point clé de l'enquête : au moment de vendre, les Français recherchent avant tout de la sérénité, des conseils fiables et un accompagnement de proximité.

Pour sécuriser une transaction immobilière, vendre dans de bonnes conditions, au bon prix et sans erreur, ils se disent prêts à rémunérer un professionnel, à condition que les honoraires soient clairs, justifiés et en adéquation avec les services rendus.

Dans le détail, près d'un Français sur deux (**46%**) situe ce juste équilibre entre 3 et 5 % du prix de vente, confirmant une attente forte pour des honoraires ajustés, en phase avec la valeur réelle de l'accompagnement. Une partie des répondants envisage des niveaux supérieurs, principalement lorsqu'ils associent le recours à un professionnel à un maximum de sécurité, de prise en charge et de tranquillité d'esprit.

Ces résultats soulignent un point essentiel : ce n'est pas le principe de la rémunération qui interroge mais sa cohérence avec l'expérience vécue. Les Français veulent savoir ce qu'ils paient, pourquoi ils le paient et surtout ce que cela leur apporte concrètement dans un moment souvent engageant et émotionnel.

« Faire confiance à un entrepreneur iad, c'est choisir un accompagnement de proximité, un conseiller engagé à chaque étape, capable d'apporter expertise, clarté et sérénité, avec des honoraires ajustés. Grâce à notre modèle, nous sommes en mesure de proposer des honoraires en moyenne autour de 3,45%, soit 12 à 15% inférieurs à ceux des agences traditionnelles tout en offrant un haut niveau de service, de sécurisation juridique et de suivi personnalisé. » souligne Olivier Descamps, Directeur Général France d'iad France.

Avec **iad**, l'expertise devient accessible, la relation plus humaine et la vente immobilière plus sereine, au juste prix, pour le vendeur comme pour l'acquéreur.

iad : accompagner les Français avec humanité, expertise et transparence

Les leviers de décision pour le choix ou non d'un accompagnement par un professionnel sont les expériences passées et les recommandations de l'entourage pour **70%** et les outils digitaux à disposition pour **47%**.

iad sécurise 100 % des transactions chez le notaire, affichant l'un des taux de sinistralité les plus faibles du marché et bénéficie d'une note satisfaction clients parmi les plus hautes avec 4,9/5 sur 233 000 avis certifiés par Immodvisor.

*« Avec 63 000 transactions accompagnées par les conseillers **iad** en 2025, nous avons clairement la préférence des vendeurs et acquéreurs : honoraires équilibrés, accompagnement de proximité, grande disponibilité, connaissance fine de la réglementation sont nos atouts majeurs. Avec encore **32%** de vendeurs qui se lancent seuls malgré les difficultés rencontrées, la profession doit se mobiliser pour défendre la valeur et les bénéfices de passer par un professionnel. C'est un rôle qu'**iad** porte pleinement. »* conclut Olivier Descamps.

TÉMOIGNAGE IAD

[Sébastien Palcani](#), Conseiller immobilier **iad** à Vitry-sur-Orne (57185)

*« Beaucoup de clients commencent seuls, avec l'envie de maîtriser leur vente et de simplifier les choses. Mais très vite, les questions s'accumulent, le stress monte et la charge mentale devient lourde. Mon rôle n'est pas seulement de vendre un bien, c'est surtout de permettre aux vendeurs de traverser chaque étape sereinement, en confiance, sans avoir à se soucier de la complexité du processus. Quand une cliente me dit qu'elle s'est sentie soulagée, rassurée et accompagnée de bout en bout, c'est exactement le sens de mon engagement chez **iad**. »*

Claudine confirme : *« J'avais déjà essayé de vendre seule mon bien, des visites qui s'enchaînent, des questions toujours plus techniques... Très vite, je réalise n'avoir pas les bonnes réponses ou compétences alors la vente devient source de stress plutôt qu'un projet de vie. En prenant mon dossier en main, Sébastien Palcani m'a déchargé de toutes les tracasseries en m'apportant des réponses claires, cohérentes et concrètes en sécurisant chaque étape de mon projet. »*

Pour le conseiller immobilier **iad** : *« L'accompagnement immobilier ne se résume pas à une annonce ou à une signature. C'est un parcours humain, souvent émotionnel qui mérite d'être vécu avec calme et clarté ».*

**Sondage réalisé par Selvitys pour iad du 25 novembre au 2 décembre 2025 selon un échantillon national représentatif de 1 000 Français ayant vendu un bien immobilier depuis moins de 5 ans, constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence. Méthodologie CAWI (questionnaire en ligne), enquête de type barométrique. L'ensemble du questionnaire, des données et des analyses est disponible sur simple demande.*

À 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 520 millions d'euros pour l'exercice 2024/2025 et 18 290 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 iad

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