



8 Français sur 10 font confiance aux recommandations

94 % ignorent qu'elles peuvent leur rapporter de l'argent dans le secteur immobilier

Le bouche-à-oreille, premier réflexe des Français et nouveau levier de pouvoir d'achat.

Paris, 28 avril 2026 – Et si parler immobilier avec ses proches pouvait rapporter de l'argent ? Dans un contexte où chaque euro compte et où les Français se méfient de plus en plus de la publicité, une chose ne change pas : la confiance accordée à l'entourage. Selon une étude menée en mars 2026 par [iad](#), numéro 1 français de la transaction immobilière et leader européen des réseaux de mandataires, en partenariat avec l'institut [Selvitys](#) auprès de 1 000 Français (*), le bouche-à-oreille s'impose comme le réflexe n°1 dans les décisions d'achat et tout particulièrement dans l'immobilier.

Un constat fort... mais encore largement sous-exploité

Car si la recommandation est omniprésente, elle reste aujourd'hui très rarement rémunérée alors même qu'elle peut représenter un véritable complément de revenu.

C'est précisément ce que propose [Propertips by iad](#), première application de recommandation d'affaires dans l'immobilier en Europe qui rassemble 1,2 million de "tipsers" et a versé, depuis sa création en 2014, pas moins de 42 millions d'euros.

Le bouche-à-oreille, plus fort que la publicité

Pour Laurent Molin, Directeur réseau & marketing du groupe **iad** :

« Aujourd'hui, la publicité parle... mais ce sont les proches qui 'font décider'. Le bouche-à-oreille a toujours été un gage de confiance dans l'intention d'achat. Une recommandation, ce n'est pas un avis de plus : c'est souvent le déclencheur final. C'est elle qui fait basculer une hésitation en décision. »

Les chiffres sont sans appel :

- **79%** des Français considèrent la recommandation d'un proche comme importante
- **84%** lui accordent plus de valeur qu'à la publicité
- **68%** lui font davantage confiance qu'aux avis en ligne ou aux vendeurs

Et surtout, cette influence est concrète :

- **88%** des Français ont déjà acheté un produit ou un service grâce à une recommandation
- **67%** ont déjà renoncé à un achat après un avis négatif

Immobilier : la recommandation, clé absolue de la confiance

Dans ce secteur où les enjeux financiers sont déterminants, la recommandation change tout :

- **91%** des Français estiment qu'elle permet de trouver de meilleures opportunités
- **87%** la jugent cruciale pour choisir un agent immobilier
- Un niveau équivalent aux honoraires (**88%**), à l'expérience (**90%**) et supérieur à la réputation (**77%**).

La confiance explose lorsqu'il y a recommandation :

- **91%** font confiance à un agent recommandé
- Contre **78%** sans recommandation

Dans les faits :

- **40%** des Français ayant réalisé un projet immobilier ces 5 dernières années ont eu des recommandations d'agent(s) via leurs proches
- Et **89%** suivent cette recommandation

« Dans l'immobilier, la confiance ne se cherche pas, elle se transmet. Un conseiller immobilier recommandé a une longueur d'avance » souligne Laurent Molin.

Le grand paradoxe : une valeur énorme... mais jamais captée

Alors que la recommandation est ultra puissante, elle reste quasi toujours gratuite.

- **94%** des Français ignorent même qu'ils peuvent être rémunérés
- **97%** des Français n'ont jamais été rémunérés pour une recommandation immobilière.

Et ils sous-estiment largement son potentiel :

- **90%** pensent que cela ne dépasse pas 500 €

« Les Français rendent service tous les jours... sans se rendre compte que ce service a de la valeur autant pour le particulier que pour le professionnel. On parle ici de centaines, parfois de milliers d'euros qui passent sous le radar » poursuit-il.

Des opportunités partout... dans les conversations du quotidien

Et pourtant, les occasions sont nombreuses :

- **64%** des Français ont entendu parler d'un projet immobilier dans leur entourage
- **13%** au moins trois fois dans l'année

Le témoignage de Julie : 720 € de rémunération grâce à une recommandation

« Je ne pensais pas que ça pouvait me rapporter de l'argent... et pourtant. »

Julie, éducatrice de jeunes enfants et directrice de crèche, découvre Propertips presque par hasard lors de l'achat de sa maison. Séduite par le dynamisme et l'expertise de son conseiller immobilier **iad**, elle décide de le recommander. Quelques mois plus tard, ses voisins lui annoncent qu'ils vendent leur maison.

Réflexe immédiat : elle utilise l'application.

« C'est très simple, très intuitif. On se laisse guider. »

La vente se concrétise. Résultat : 720 € empochés.

« J'ai reçu une notification m'indiquant que j'avais gagné 720 € une somme totalement inattendue. »

Avec cet argent, Julie finance un projet plaisir :

« En septembre 2026, on part à Séville avec mes amies d'enfance, c'est un voyage qu'on n'aurait peut-être pas réalisé sans cela. »

Effet boule de neige immédiat : *« Mes copines ont téléchargé l'application juste après. »*

Propertips by iad : transformer une discussion en complément de revenu

C'est là que Propertips by **iad** change la donne : l'application permet de recommander simplement un projet immobilier et d'être rémunéré si la transaction aboutit.

« Ce que l'on fait avec Propertips est très simple : on transforme un réflexe naturel en opportunité concrète de pouvoir d'achat et d'opportunité business pour le professionnel de l'immobilier. Une simple discussion autour d'un café ou un message entre amis peut se transformer en plusieurs centaines voire milliers d'euros, et cela, sans changer les habitudes des Français. Si le bouche-à-oreille a toujours existé, ce qui change aujourd'hui, c'est qu'il peut enfin être reconnu, tracé... et rémunéré. »

Vers une nouvelle économie de la recommandation

L'étude confirme un vrai potentiel : **75%** des Français sont prêts à recommander un agent immobilier à leurs proches. Avec 100 000 annonces disponibles sur le site [iad France](https://www.iad.fr), le terrain est immense :

« La recommandation est probablement l'économie la plus puissante et naturelle qui soit. Notre ambition est de permettre à chacun d'en bénéficier simplement et Propertips by **iad** transforme cette force en opportunité concrète pour tous » conclut Laurent Molin, Directeur Réseau & Marketing du groupe **iad**.

Les Afterworks Propertips : le bouche-à-oreille... en live

Les *Afterworks Propertips* sont des apéritifs business ouverts à tous, indépendants, freelances, entrepreneurs, professionnels locaux avec un objectif simple : créer des synergies concrètes dans un cadre convivial. Un format court, dynamique et orienté résultats :

- 10 minutes pour découvrir l'application Propertips by **iad** et comprendre comment générer en moyenne 500 € par recommandation immobilière
- Un annuaire professionnel intégré offrant une visibilité gratuite auprès de plus d'1 million de membres
- 30 secondes chrono pour présenter son activité
- Puis place aux échanges, aux cartes de visite... et aux opportunités

« On recrée du lien local autour d'un levier très concret : le networking ! Ce sont des moments simples qui peuvent déboucher sur de vraies opportunités business » assure Laurent Molin.

Prochains Afterworks Propertips

- 28/04/2026 : Le Havre – Normandie
- 30/04/2026 : Toulon – PACA

(*) Sondage réalisé par Selvitys pour **iad** du 5 au 9 mars 2026 selon un échantillon national représentatif de 1 000 Français constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, 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 sont disponibles sur simple demande.

Répartition par genre

- **48%** d'hommes
- **52%** de femmes

Tranches d'âge

- 18-29 ans : **19%**
- 30-44 ans : **24%**
- 45-55 ans : **20%**

- 55-64 ans : **16%**
- 65 ans et plus : **22%**

Répartition géographique, les répondants couvrent l'ensemble du territoire, avec une forte représentation en :

- Île-de-France : **20%**
- Auvergne-Rhône-Alpes : **11%**
- Hauts-de-France : **9%**
- Occitanie : **9%**

Catégories socio-professionnelles, un panel varié reflétant la structure sociale française :

- Employés et ouvriers : **35%**
- Retraités : **25%**
- Cadres et professions intellectuelles supérieures : **13%**
- Professions intermédiaires : **12%**
- Étudiants : **6%**
- Demandeurs d'emploi / au foyer : **6%**

Portrait de Laurent Molin, Directeur réseau & marketing du groupe iad et infographies synthétiques du sondage en pièces jointes. Complément d'information et Interview 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.

A propos de [Propertips by iad](#)

Propertips a été créée en 2014 et s'appelait initialement NosRezo. Depuis, la plateforme et l'application ont évolué pour devenir la première communauté d'apporteurs d'affaires en Europe qui compte en janvier 2026 plus de 1.2 million de 'tipsers'.

Contact presse iad

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