Les parts de marché des professionnels de l’immobilier

Avec l’avènement d’internet et le développement des sites d’annonces de particuliers à particuliers, le marché de l’immobilier a été profondément transformé. Néanmoins, une chose est sûre, la tendance engagée depuis plus de 60 ans en ce qui concerne les parts de marché de l’immobilier n’est pas près de s’inverser. Et ce sont bel et bien les agences immobilières et les autres professionnels de l’immobilier qui sont gagnants.

# Les agents immobiliers s’accaparent le marché depuis plus de 60 ans

C’est en tous cas le bilan d’une étude menée par le Ministère de l’Ecologie, de l’Energie, du Développement Durable et de l’Aménagement du Territoire. En effet, selon cette étude, en 1945, 70% des ventes se faisaient de particuliers à particuliers par relation, moins de 10% grâce à un vendeur immobilier et 5% seulement avec les petites annonces.

En 2010, la tendance s’était inversée puisque 60% des transactions immobilières sur les logements anciens achetés étaient réalisées par le biais d’agences, seulement 20% par relation et 15% avec les petites annonces. Malgré tout donc, il apparaît que les journaux gratuits et internet sont loin d’avoir détrôné les professionnels de l’immobilier.

Ouvrir une agence immobilière, même aujourd’hui, paraît donc une opération prometteuse vues les parts de marché confortable des professionnels de l’immobilier. Néanmoins, il faut garder en tête qu’une reconversion dans l’immobilier est également risquée, comme toute création d’entreprise. Car si devenir agent immobilier, et surtout agent commercial en immobilier, peut être rémunérateur, réussir en immobilier avec sa propre agence demande de générer non seulement de nombreuses ventes, mais aussi et surtout de grosses ventes. Car la moyenne des commissions touchées par les agents immobiliers est de 6% du montant de la vente. Vendre 10 biens à 100 000 euros c’est bien, mais en vendre 5 à 300 000 c’est encore mieux !

# Les points clés pour réussir en immobilier

Tout d’abord, cela dépend du statut que vous avez. Si vous êtes agent et que vous voulez monter votre propre agence, alors il vous faudra penser à réduire la masse salariale en prenant essentiellement en guise de conseiller immobilier des agents commerciaux immobiliers.

Ils n’ont pas de salaires fixes mais exclusivement des variables en fonction des transactions, ce qui permet une grande souplesse dans la gestion de la trésorerie, surtout en cas de baisse d’activité.

Si vous voulez devenir conseiller immobilier, alors vous pouvez également avoir intérêt à devenir agent commercial immobilier. Beaucoup de libertés, de belles promesses de revenus, bref, un statut assez séduisant.

Mais quoi qu’il en soit, comme souvent en création d’entreprise, ouvrir une agence immobilière peut être une réussite en étant aidé. Typiquement, intégrer un réseau immobilier permet de bénéficier de nombreux avantages. Mutualisation des supports de communication, mutualisation des budgets de communication, partage de compétences, etc. Voire, dans certains cas, bénéfice d’une grande enseigne connue qui rassure les clients. Par ailleurs, si le réseau dispose déjà d’un site internet par exemple, vous avez la garantie que vous annonces seront référencées dans les moteurs de recherche sans avoir à débourser des sommes folles en référencement !

Les parts de marché des professionnels de l’immobilier sont donc plutôt favorables et encourageantes pour qui veut se lancer dans l’immobilier aujourd’hui. Le tout est maintenant de savoir valoriser ses biens et se faire une place dans un secteur malgré tout très concurrentiel.