

Immobilier : l'exclusivité fait gagner près de deux mois sur la vente d'un bien

Dans un contexte immobilier où les délais de vente s'allongent et où les acheteurs sont de plus en plus exigeants, le mandat exclusif s'impose comme le choix le plus efficace pour les vendeurs.

Selon une étude menée par *leboncoin immo* auprès de 419 professionnels, 93 % jugent cette option pertinente et les biens confiés en exclusivité se vendent 51 jours plus vite qu'en mandat simple.

Le mandat exclusif : plus de clarté, plus d'efficacité

Souvent perçu comme une contrainte par les particuliers, le mandat exclusif est en réalité le gage d'une vente mieux maîtrisée et plus rapide. En confiant son bien à un interlocuteur unique, le vendeur bénéficie d'un suivi personnalisé, d'une communication cohérente et d'un investissement réel du professionnel. Aujourd'hui, près d'un quart des professionnels interrogés affirment que l'exclusivité représente plus de 80 % de leur activité, preuve que ce modèle s'impose progressivement comme une pratique dominante.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- 91 jours en moyenne pour vendre un bien en mandat exclusif
- 142 jours en mandat simple
- 86 % des pros estiment que l'exclusivité valorise mieux un bien
- 73 % estiment qu'elle permet de mieux défendre le prix

Pour les vendeurs, un vrai confort de vente

Multiplier les agences rassure les vendeurs, mais cela peut créer de la confusion : les annonces peuvent se contredire, les prix diverger, et au final, faire perdre le bien en attractivité.

Le mandat exclusif, au contraire, garantit :

- Une stratégie claire et un prix ajusté au marché local
- Une visibilité renforcée sur les principaux portails
- Un accompagnement personnalisé, du premier rendez-vous à la signature
- Une tranquillité d'esprit tout au long du processus de vente

Recréer la confiance entre vendeurs et professionnels

Pour les agents immobiliers interrogés, la clé du succès repose sur la **pédagogie et la transparence**. Les freins à l'exclusivité viennent souvent d'une volonté des vendeurs de "faire jouer la concurrence" ou de peurs liées à un manque de confiance. En effet 51 % des particuliers pensent qu'en mettant plusieurs agences en concurrence ils augmenteront leurs chances de vendre, et 62 % souhaitent se réserver le droit de vendre par eux-mêmes. Mais lorsque la relation est claire et fondée sur l'écoute, l'exclusivité devient un levier de réussite partagé.

« Les vendeurs qui testent l'exclusivité réalisent vite qu'ils y gagnent en efficacité, en visibilité et en sérénité. Et les professionnels que l'on a interrogés le confirment. C'est un gage d'efficacité. » **déclare Aurélien Flament, Directeur leboncoin immo**

Le rôle du boncoin immo : accompagner la relation de confiance

75 % des professionnels déclarant diffuser leurs mandats exclusifs en priorité sur *leboncoin*, acteur central de la vente immobilière en France. *leboncoin immo* soutient les professionnels dans la valorisation de ces mandats exclusifs et contribue à renforcer la transparence et la confiance entre vendeurs et acheteurs.

À retenir

- 419 professionnels interrogés (agents et mandataires)
- 93 % jugent le mandat exclusif pertinent
- 51 jours de gain moyen sur la durée de vente
- 86 % estiment qu'il valorise mieux un bien
- 75 % diffusent leurs exclus en priorité sur leboncoin
- 65% des professionnels constatent que le bien en mandat exclusif se vend plus vite
- 23 % des professionnels déclarent détenir plus de 80 % de mandats exclusifs dans leur portefeuille

Méthodologie

Étude réalisée par leboncoin immo auprès de 419 professionnels de l'immobilier (agents, mandataires, réseaux), entre le 22 septembre et le 7 octobre 2025.

Contact

Pour toute demande de témoignage, merci de contacter le service presse :

Alicia Cosme - presse.leboncoin@adevinta.com - 06 27 61 33 86

À propos du boncoin

leboncoin, 1er site de vente entre particuliers en France, est leader sur les marchés de l'immobilier, de l'automobile, et acteur clé de la location de vacances et de l'emploi. Plébiscité chaque mois par près de 29 millions de visiteurs uniques (1), il est 2ème au classement des plateformes e-commerce (2). Il est Marque Préférée des Français (3) pour les catégories site immobilier, site de vente de véhicules et site de seconde main. leboncoin a pour filiales Agriaffaires (matériel agricole), MachineryZone (B.T.P.), Truckscorner (Poids lourds), et L'argus (auto).