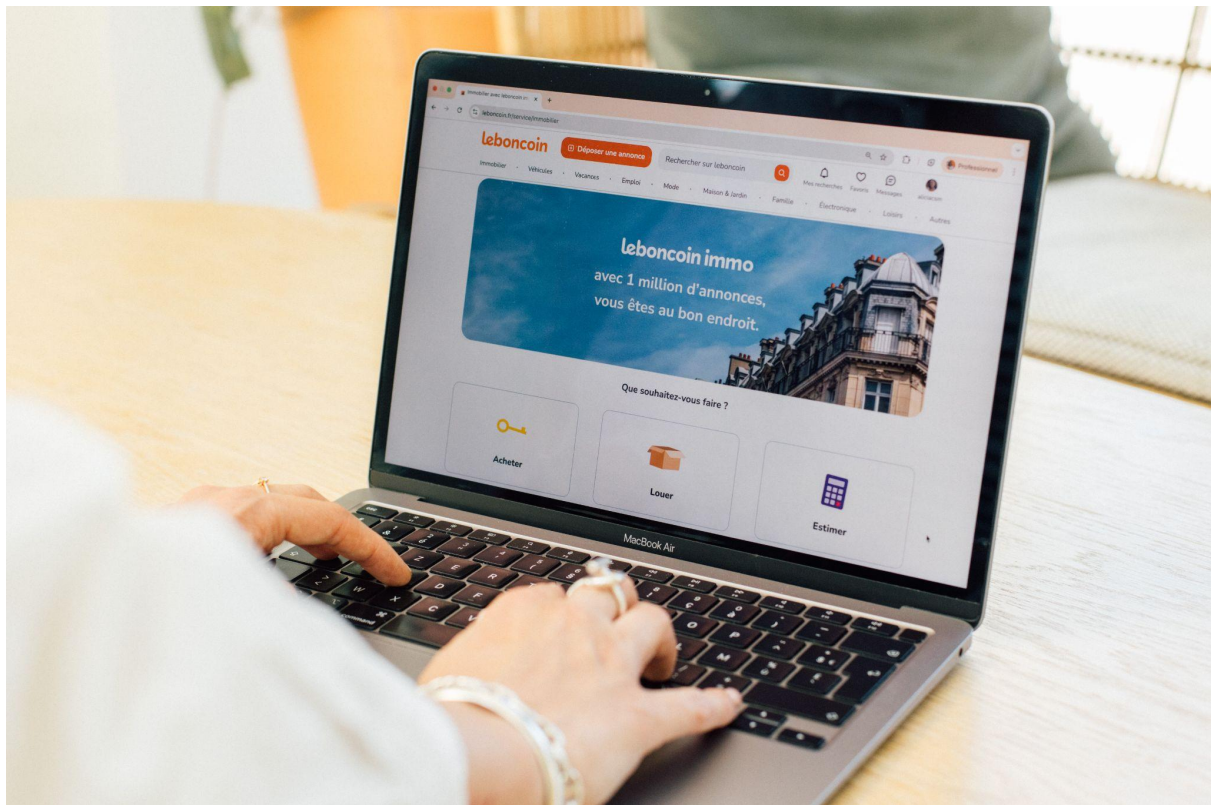


Étude leboncoin immo : 3 Français sur 4 font confiance aux agents immobiliers pour concrétiser leur projet

Alors que certains particuliers choisissent encore de gérer seuls leur projet immobilier, une étude exclusive menée par leboncoin immo révèle que **73 % des Français font appel à un professionnel**. Leur valeur ajoutée est claire : **expertise, gain de temps, transparence et réassurance**.



Avec $\frac{3}{4}$ des agences immobilières qui annoncent sur leboncoin, un volume d'annonces reflétant l'état du marché en temps réel et 15M de Français qui s'y rendent chaque mois pour vendre, acheter ou louer un bien, **leboncoin immo dispose d'une position d'observateur privilégié**. Cette étude s'inscrit dans une volonté d'apporter des repères aux agents immobiliers dans l'évolution de leur relation client.

Méthodologie :

- Enquête quantitative menée auprès des utilisateurs particuliers leboncoin de la bonne communauté
- 1 685 répondants interrogés du 13 au 19 mai 2025
- Échantillon représentatif de la population française selon la méthode des quotas

5 chiffres clés à retenir

- 73 % des Français ont déjà fait appel à un agent immobilier
- 31 % plébiscitent la réactivité comme qualité première
- 60 % citent la transparence et la compétence comme incontournables
- 1 Français sur 2 recommanderait son agent à un proche
- Près d'1 répondant sur 3 définit l'agent comme « à l'écoute » et « professionnel »

Des professionnels indispensables et reconnus

L'étude révèle une forte attente de proximité et de pédagogie. Les adjectifs les plus souvent cités – « à l'écoute » (31 %), « professionnel » (30 %), « disponible » (27 %) – traduisent une perception positive, centrée sur l'humain et la compétence.

L'expérience le montre : lorsqu'ils sont sollicités, les agents se distinguent par leur **disponibilité (47 %)**, leur **connaissance fine du marché (46 %)** et leur **accompagnement juridique et réglementaire (26 %)**. Des atouts qui témoignent de leur rôle central pour sécuriser et fluidifier chaque projet immobilier.

Pour 67 % des Français, l'agent immobilier est avant tout perçu comme un facilitateur de mise en relation entre acheteurs et vendeurs. Mais leur valeur ajoutée va bien au-delà :

- Accompagner dans les démarches administratives et juridiques,
- Donner de la lisibilité au marché,
- Conseiller, expliquer et rassurer dans un contexte souvent engageant émotionnellement.

« Les agents immobiliers sont des partenaires de confiance qui accompagnent les Français dans des projets de vie majeurs. Notre mission c'est de les aider à rendre leur rôle encore plus visible et reconnu par les Français. Notre ambition, c'est de les soutenir dans ce qu'ils font si bien. » **déclare Aurélien Flament, Directeur leboncoin immo**

Des attentes claires : réactivité, pédagogie, éthique

Les répondants dessinent le portrait d'un agent « idéal » : **transparent, compétent, à l'écoute, fiable et réactif**. Autant de qualités que de nombreux professionnels incarnent déjà au quotidien. Le défi est désormais de mieux **valoriser leurs réussites et leur expertise** pour renforcer la confiance et consolider la relation client.

« Nous avons fait évoluer nos offres pour répondre aux besoins concrets des professionnels. L'enjeu n'est pas de proposer plus, mais de proposer mieux, en les aidant à se concentrer sur ce qui compte vraiment : la relation client et le développement de leur activité », conclut Aurélien Flament.

Une connaissance fine des usages au service des professionnels

À la rentrée, leboncoin immo a fait évoluer ses offres afin de répondre toujours plus précisément aux enjeux du métier : **gagner en efficacité, renforcer la relation client et valoriser l'expertise terrain.**

Les nouvelles offres s'articulent autour de **trois piliers fondamentaux** :

- **Visibilité accrue** : des dispositifs renforcés pour garantir une exposition continue et prioritaire des annonces.
- **Efficacité opérationnelle** : des outils conçus pour automatiser les actions clés et gagner du temps.
- **Services à valeur ajoutée** : de nouvelles fonctionnalités pour conquérir des mandats exclusifs et fidéliser les clients vendeurs.

Parmi les fonctionnalités phares désormais disponibles :

- **Campagnes mail mandats exclusifs (nouveau)** : Les mandats exclusifs du professionnel sont automatiquement mis en avant dans un email dédié auprès d'une cible intentionniste et qualifiée
- **Remontées immédiates** : Les remontées immédiates offrent aux professionnels un contrôle total sur la visibilité de leurs annonces : ils choisissent précisément lesquelles mettre en avant et à quel moment, en fonction de leur stratégie commerciale. En complément, les remontées automatiques assurent une visibilité continue et intelligente des annonces nécessitant un boost, sans intervention manuelle, garantissant une performance optimisée sur l'ensemble du catalogue.
- **Formats de visibilité enrichis (nouveau)** : Un levier puissant pour valoriser son image de marque : en s'affichant de manière plus impactante sur la page de résultats, grâce à une mise en avant renforcée de la photo de l'annonce, du logo professionnel et du nom, les pros se distinguent clairement de la concurrence et renforcent leur notoriété auprès des acheteurs.
- **« À la Une » en continu** : ce dispositif permet aux professionnels de positionner les annonces de leur choix en première ou deuxième position de la page de résultats, avec une rotation illimitée, assurant une exposition prioritaire et continue auprès des acheteurs.

À propos de l'étude

L'étude a été menée du 13 au 19 mai 2025 auprès de 1 685 utilisateurs de 18 ans et plus, membres du panel « La Bonne Communauté » de leboncoin. L'échantillon a été redressé selon la méthode des quotas pour représenter la population française. Les questions posées portaient sur :

- La perception globale du métier d'agent immobilier
- Le niveau de confiance accordé aux professionnels
- Le rôle perçu de l'agent (achat, vente, estimation, accompagnement)
- Les expériences passées et le niveau de satisfaction
- Les qualités attendues, et les sources d'insatisfaction
- La perception des honoraires d'agence

- La préférence entre passer par un particulier ou un agent
- Les motivations et les freins dans le choix de l'intermédiation
- Les critères prioritaires dans le choix d'un professionnel
- Les adjectifs les plus (et les moins) représentatifs selon les répondants
- Les attentes d'évolution du métier

leboncoin immo en chiffres :

- 14,5 millions de visiteurs uniques par mois (dont 9,3 millions d'utilisateurs qui se rendent uniquement sur leboncoin pour leur projet immobilier) / *Médiamétrie NetRatings*
- La plus forte audience immobilière dans toutes les régions / *Médiamétrie NetRatings*
- 75% des agents immobiliers clients considèrent leboncoin comme le portail qui leur permet de vendre le plus de biens (baromètre de satisfaction leboncoin 2024)
- Plus d'un million d'annonces immobilières (location et vente) sur leboncoin
- 80% des annonces immobilières émanent de professionnels
- Marque préférée des Français dans la catégorie immobilier

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).

Contact presse :

Alicia Cosme - presse.leboncoin@adevinta.com