

Le marché immobilier face au Coronavirus

Une enquête auprès des agents immobiliers du monde entier



Introduction

ListGlobally est le plus grand réseau de portails immobiliers au monde. Ce service en ligne relie des dizaines de milliers d'agents et de clients depuis plus d'une centaine de portails dans soixante pays. Nous collectons en permanence des informations pertinentes, appliquons de nouvelles technologies et assistons nos clients afin de s'intégrer de manière transparente sur leurs marchés internationaux.

En raison de l'étendue de notre réseau international et afin de récolter des données relatives à d'autres acteurs du secteur immobilier, nous avons sondé nos agents afin de profiter de leurs expériences et réflexions concernant la pandémie mondiale du COVID-19. Cette crise a affecté chaque secteur lié au commerce et présentera sans aucun doute un impact sur l'avenir de l'immobilier lors de notre adaptation et la reprise de nos activités professionnelles.

Les professionnels sont majoritairement préoccupés par les effets liés à la crise sanitaire, mais les transactions immobilières se poursuivront. En effet, les foyers recherchent toujours des propriétés ; ceux-ci souhaiteront acheter ou vendre des biens immobiliers.

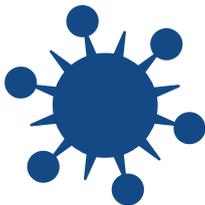


Qui avons-nous interrogé ?

À la mi-avril 2020, ListGlobally a invité ses utilisateurs et agents à participer à une enquête afin d'évaluer les effets de la pandémie de Coronavirus sur le marché immobilier à l'échelle internationale. Suite à ce sondage, nous avons recueilli **1025** réponses.



**Nous avons recueilli
1025 réponses**



**Les effets de la
pandémie de
coronavirus**

Pourquoi nous avons présenté cette enquête ?

Cette enquête nous a permis de cerner les réactions des agents immobiliers du monde entier face aux effets de la pandémie de coronavirus lors de leurs activités commerciales. Nous souhaitons ensuite partager ces avis avec nos partenaires et parties prenantes afin de définir des perspectives pertinentes grâce à des résultats à l'international et pour chaque pays.

Ce que nous avons demandé

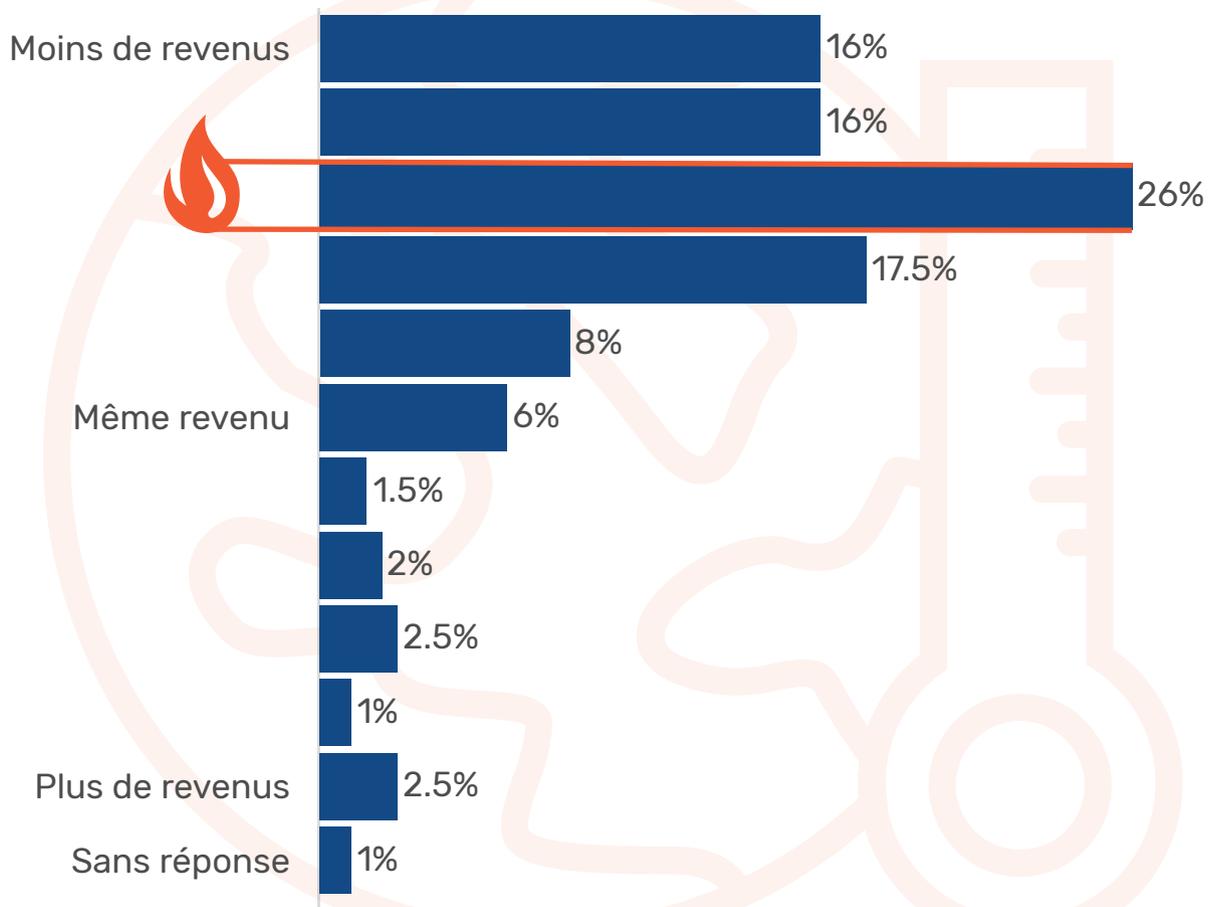
Nous avons sondé les attentes des agents en matière de revenus, de la durée estimée de cette crise sanitaire inédite, des observations relatives à l'activité des entreprises ainsi que des opinions liées aux stratégies privilégiées par ces professionnels lors de la pandémie. Les résultats de l'enquête sont présentés ci-dessous en fonction du nombre total de personnes sondées et de chaque pays : l'Espagne, le Portugal, la France, les États-Unis et le Canada.



**Les attentes des
agents en matière
de revenus**

Dans quelle mesure pensez-vous que la pandémie de Coronavirus influencera votre revenu cette année?

Température de l'agent en ce qui concerne leurs revenus pendant la crise de Covid19



83.5%

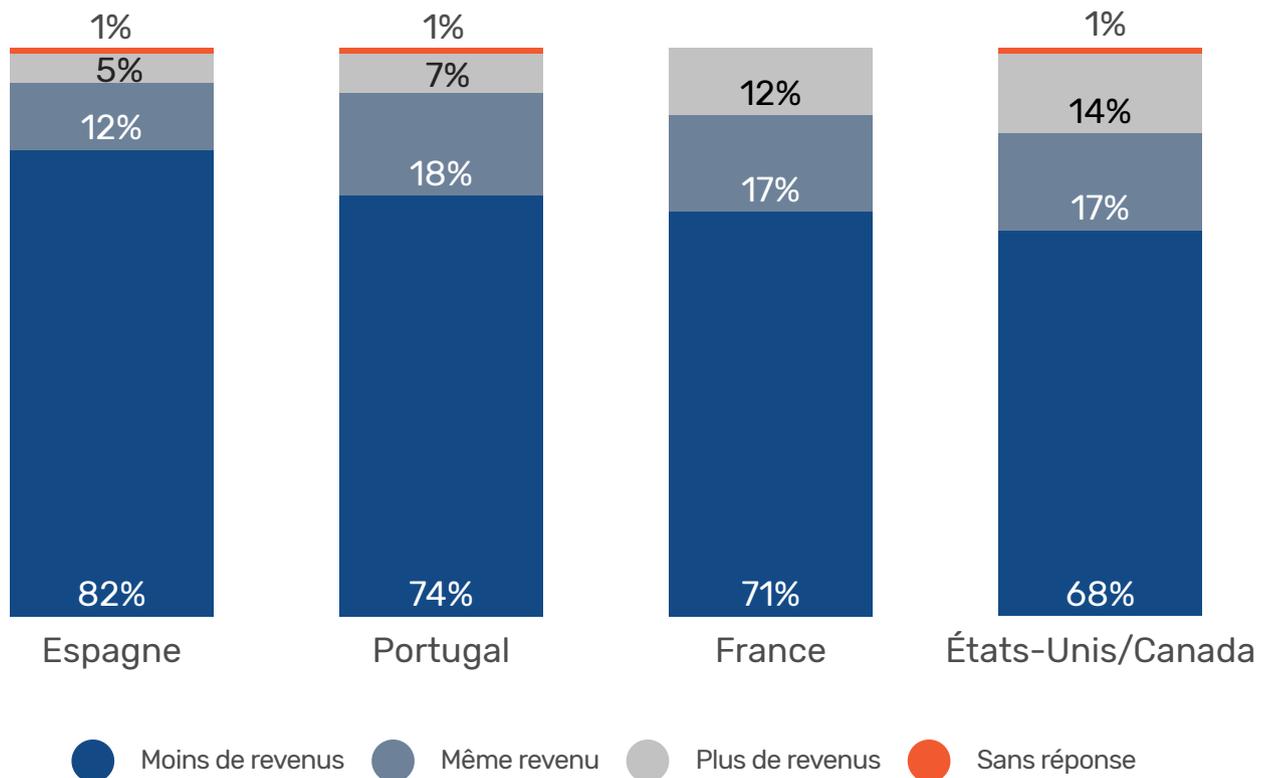
De nombreux agents s'attendent à une baisse de leurs revenus lors de l'année suivante.



9.5%

Certains agents s'attendent à des revenus supérieurs lors de l'année suivante.

Dans quelle mesure pensez-vous que la pandémie de Coronavirus influencera votre revenu cette année?



82%

Une majorité d'agents espagnols s'attendent à une baisse de revenus lors de l'année suivante.

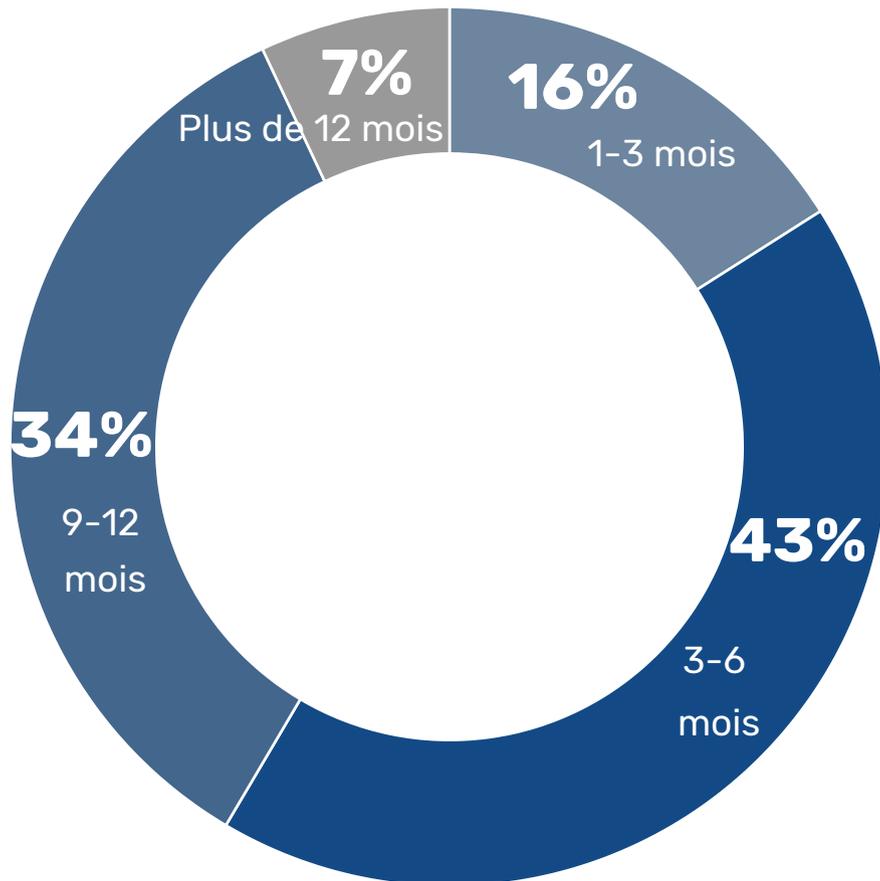


22%

Les agents localisés aux États-Unis et au Canada sont plus optimistes quant à l'évolution de leurs revenus.

Le cycle de la pandémie en Espagne a débuté quelques semaines avant les premiers cas confirmés aux États-Unis et au Canada. Cette information argumente l'opinion différente de ces nations quant à l'effet du Coronavirus sur leurs revenus.

Selon vous, combien de temps durera la crise actuelle ?



77%

La majorité des agents estiment que la crise durera entre trois mois et un an.

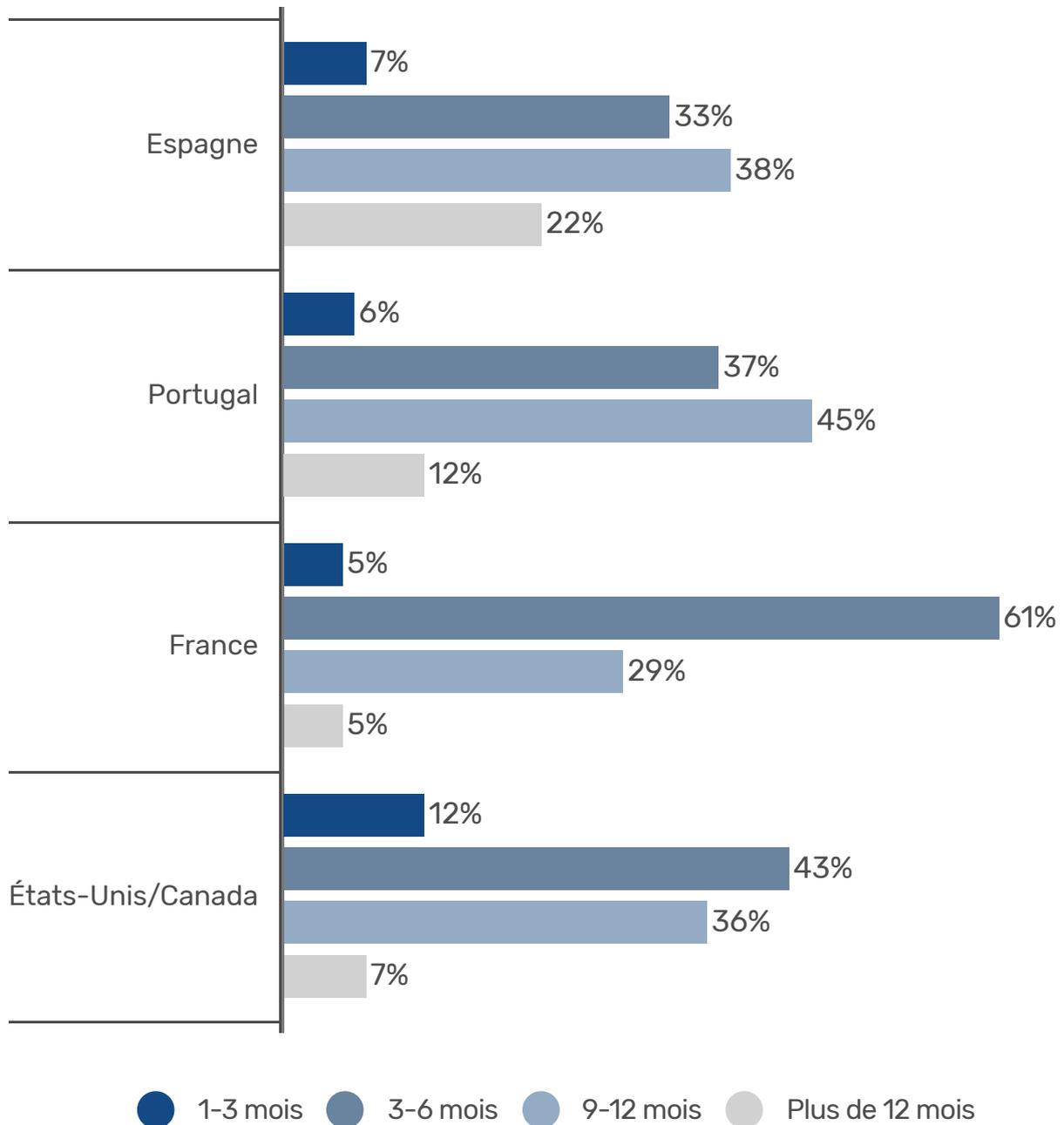


23%

Ceux-ci pensent que la crise sera bientôt terminée ou qu'elle durera plus de neuf mois.

Le redressement de l'économie internationale au cours de l'année civile est un point de vue optimiste.

Selon vous, combien de temps durera la crise actuelle ?



61%

La majorité des agents en France estiment que la crise ne durera pas plus de six mois.

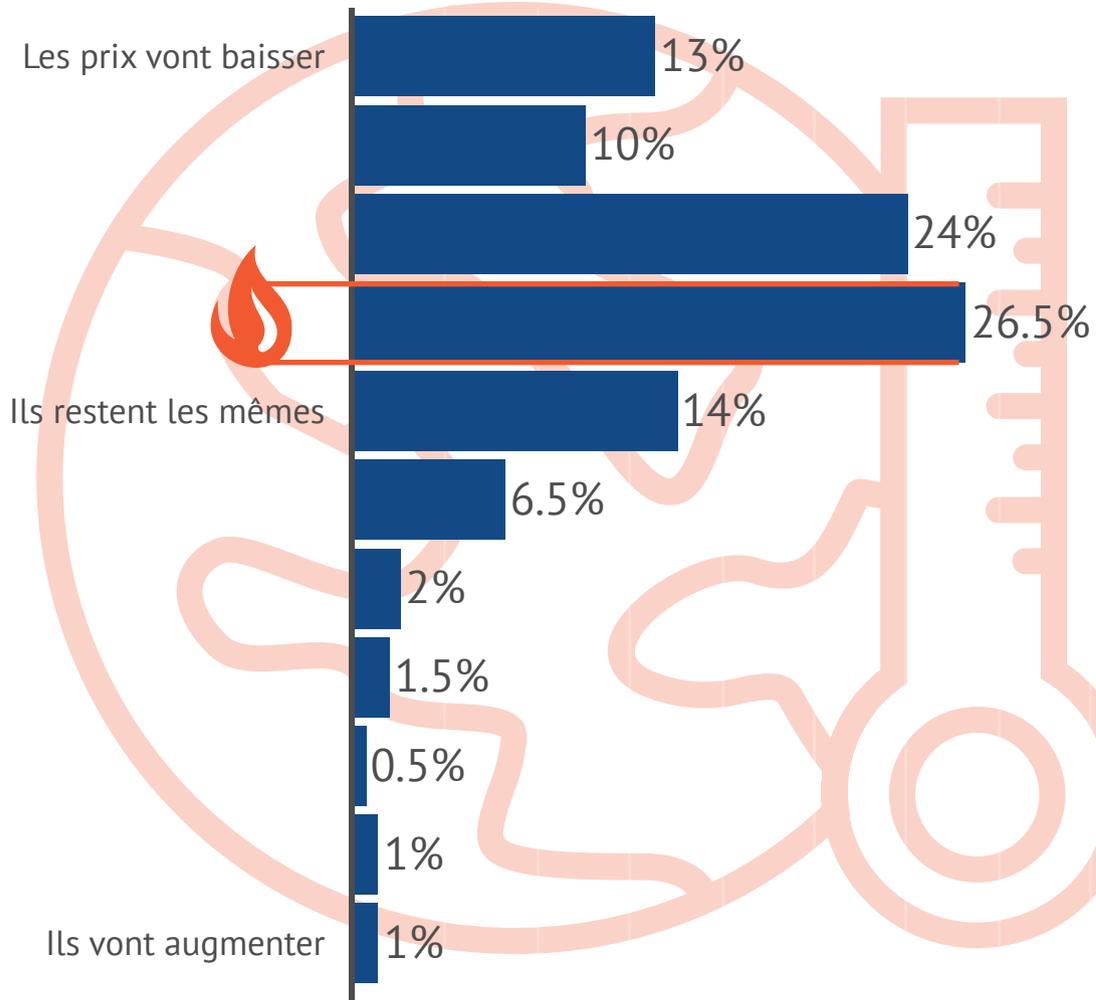


22%

En Espagne, la majorité des agents pensent que la crise durera plus d'un an.

Vous attendez-vous à ce que les prix de vente des propriétés changent dans votre pays ?

Température de l'agent en ce qui concerne les prix pendant la crise de Covid19



50.5%

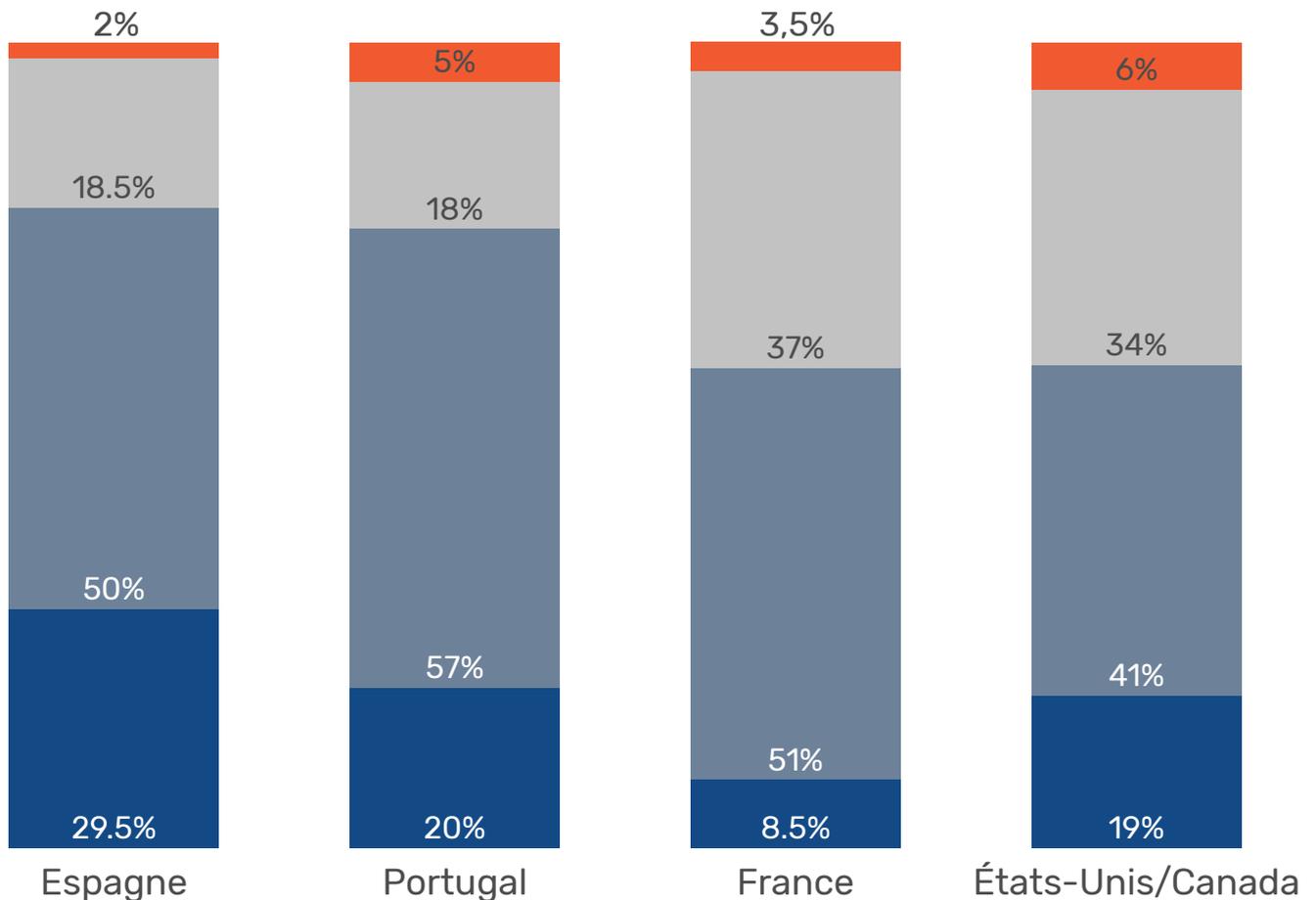
La majorité des agents à l'international s'attendent à une baisse des prix légère/sensible de l'immobilier sans évoquer de fluctuation drastique.



26.5%

Les agents nationaux ne s'attendent à aucun changement ni augmentation des prix de vente des biens immobiliers.

Vous attendez-vous à ce que les prix de vente des propriétés changent dans votre pays ?



- Les prix vont baisser
- Baisser légèrement
- Ils restent les mêmes
- Ils vont augmenter



29.5%

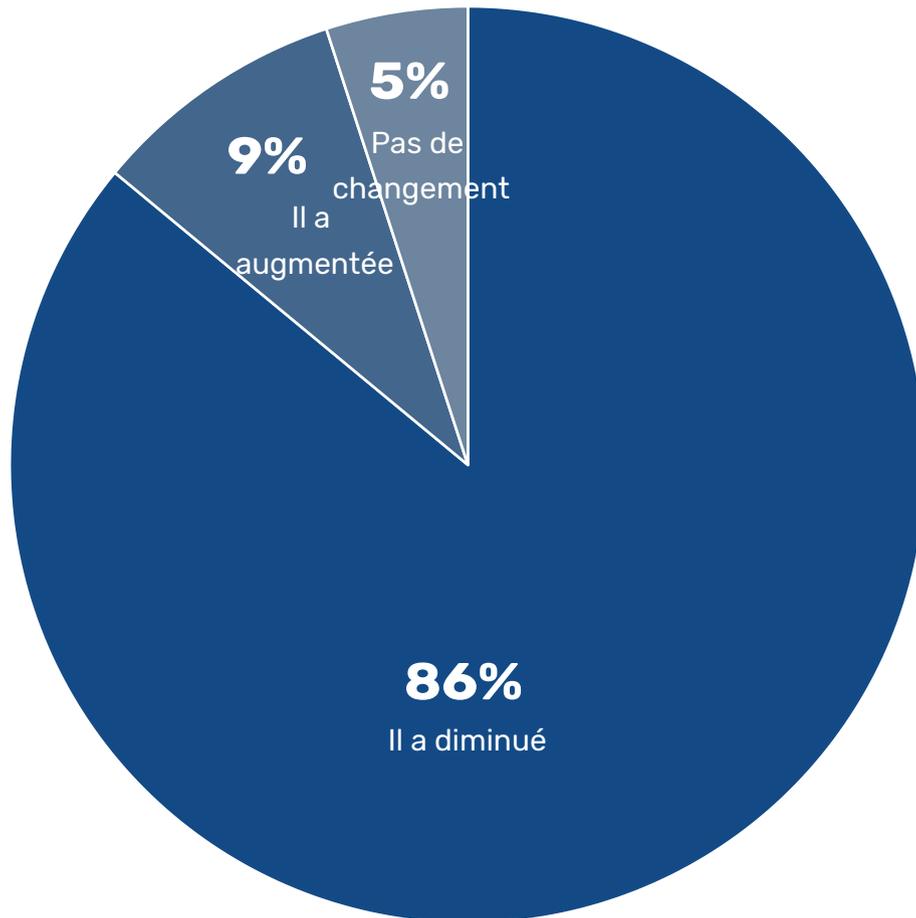
Les agents espagnols sont plus nombreux à penser que les prix vont chuter par rapport aux professionnels sondés dans d'autres pays.



37%

Les agents français sont les plus confiants quant à une éventuelle stagnation des prix de l'immobilier.

Le Coronavirus a-t-il affecté le nombre de demandes d'acheteurs que vous recevez ?



86%

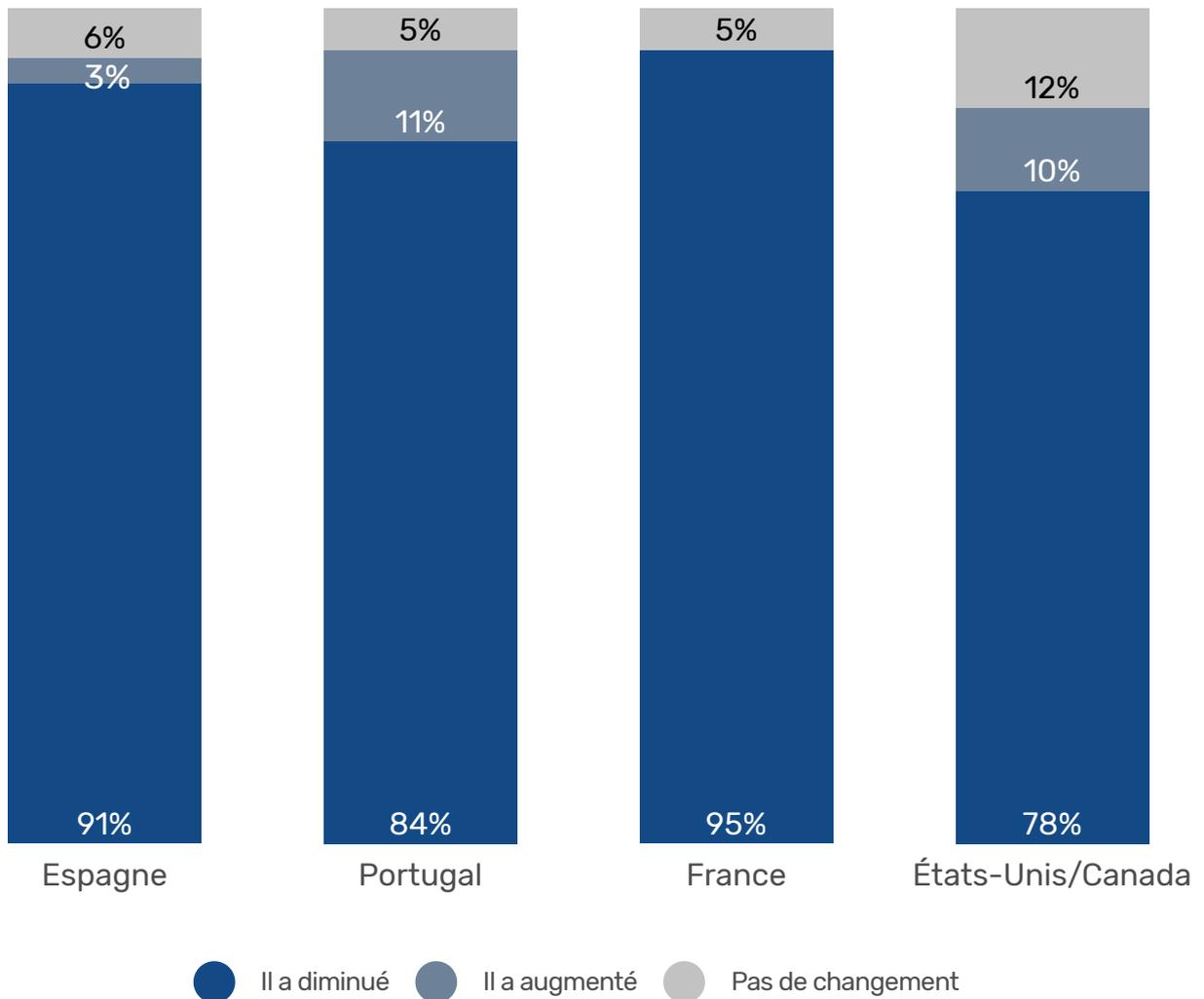
Une majorité écrasante des agents ont constaté une baisse de l'activité relative à l'achat de biens immobiliers.



14%

Une minorité des agents n'ont constaté aucun changement ou aucune augmentation concernant les demandes des acheteurs.

Le Coronavirus a-t-il affecté le nombre de demandes d'acheteurs que vous recevez ?



95%

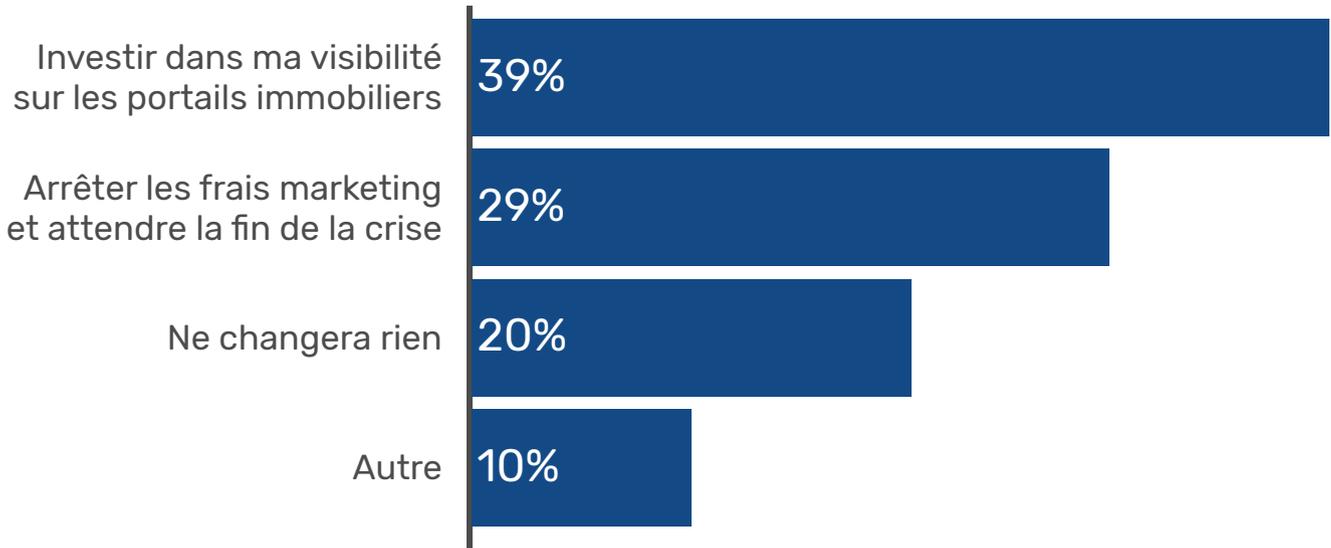
Les agents localisés en France ont confirmé que les demandes des acheteurs ont diminué.



10%

Le Portugal, les États-Unis et le Canada confirment une augmentation des demandes des acheteurs estimée à environ 10 %.

Quelle stratégie marketing utiliserez-vous dans les circonstances données ?

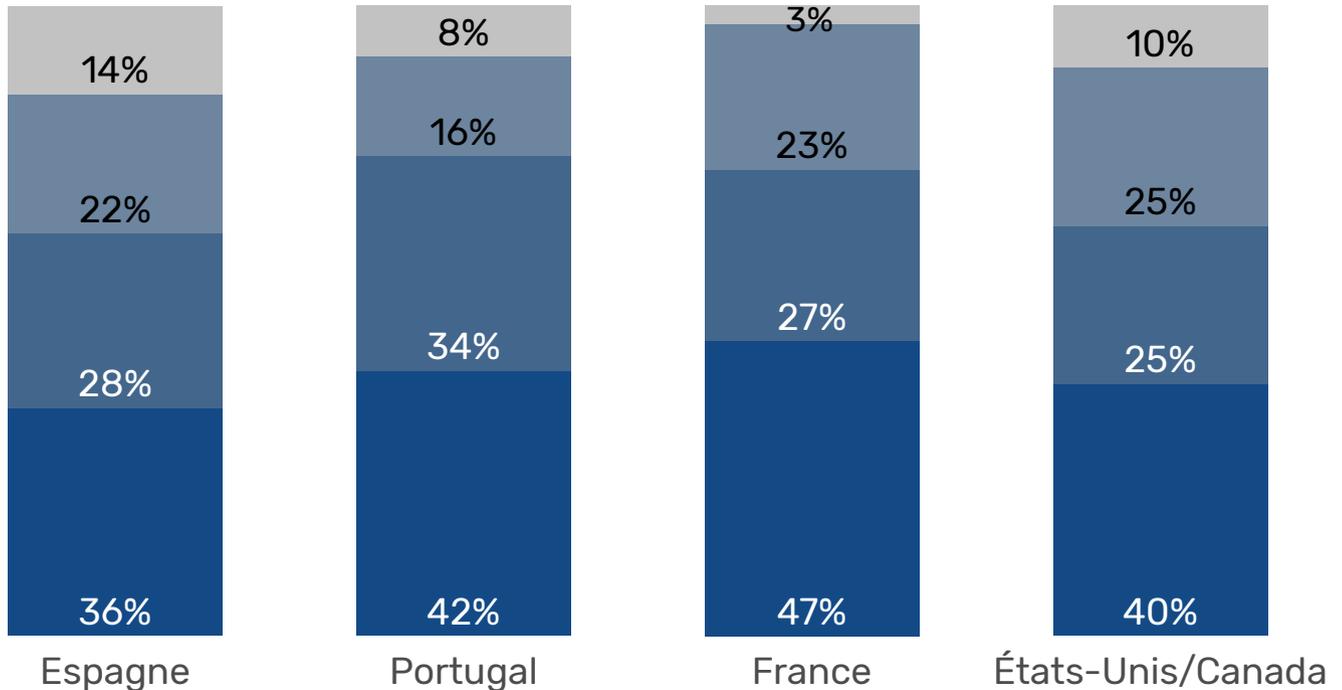


39%

**des agents
investissent dans la
commercialisation**

Sur l'ensemble des personnes sondées, nous avons constaté que les agents souhaitent investir davantage dans le marketing ou cesser toute commercialisation. Seuls 20 % de ces professionnels ne modifieront pas leurs stratégies de marketing lors de la crise.

Quelle stratégie marketing utiliserez-vous dans les circonstances données ?



Investir dans ma visibilité sur les portails immobiliers

Arrêter les frais marketing et attendre la fin de la crise Ne changera rien Autre



36-47%

Un pourcentage élevé d'agents indique que ces professionnels se concentreront davantage sur leurs activités de marketing.



25-34%

Un pourcentage élevé d'agents indique que ces professionnels abandonneront toute forme de marketing.

Dans chaque pays, le nombre d'agents motivés par un investissement dans le domaine du marketing est plus élevé que le nombre de professionnels motivés par l'abandon de toute forme de marketing. Les résultats sont particulièrement contrastés : soit les sondés veulent privilégier le marketing, soit ils souhaitent mettre fin à leurs stratégies commerciales plutôt que de conserver leurs activités de marketing.

Si vous utilisez certains outils en ligne pour continuer votre activité, quels sont ceux que vous utilisez régulièrement ?



71%

Stratégie de communication via les médias sociaux



55%

Publication d'annonces sur des portails à l'international



30%

Outils de signature de contrat en ligne



25%

Outils de marketing par e-mail de masse



21%

Outils de conférence vidéo en ligne



8%

Outils d'envoi de SMS automatisés

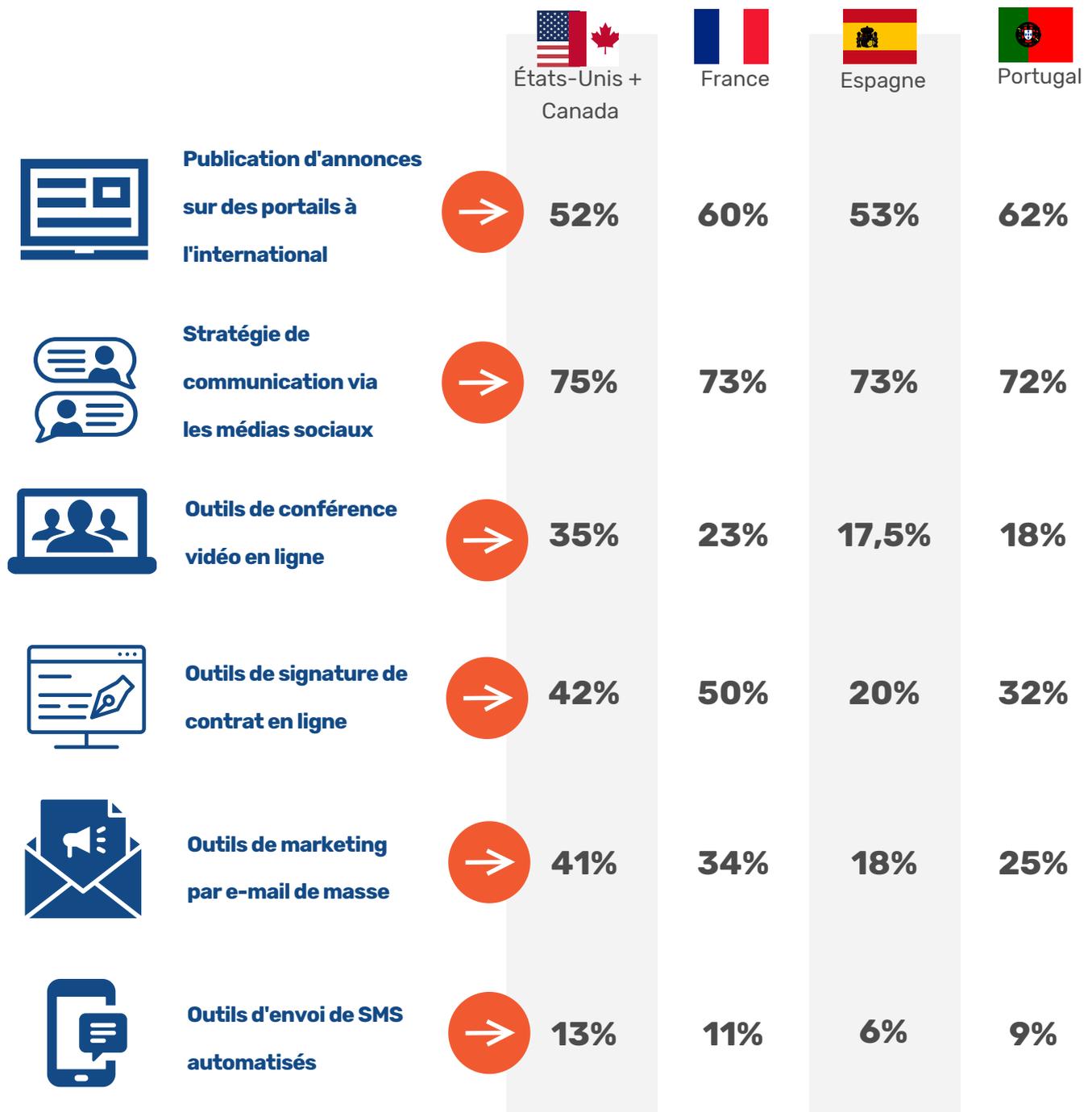


12%

Autre

Les stratégies en ligne restent un choix privilégié en tant que solutions marketing appliquées par les agents lors de la pandémie actuelle. Les médias sociaux et les portails internationaux sont des approches de marketing dominantes pour certaines stratégies.

Si vous utilisez certains outils en ligne pour continuer votre activité, quels sont ceux que vous utilisez régulièrement ?



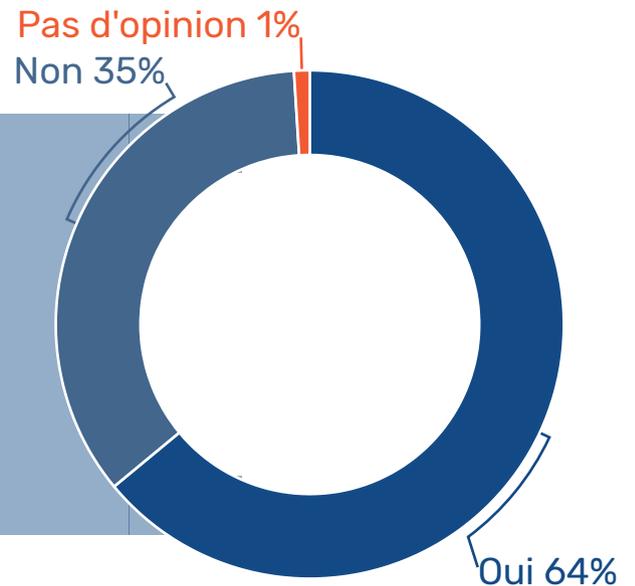
Tous les pays privilégient les portails internationaux et réseaux sociaux en tant qu'outils de marketing. Ceux-ci ne cesseront de jouer un rôle important dans le secteur du marketing lors de la pandémie et après la fin de la crise sanitaire.

Est-ce le bon moment pour acheter une propriété ?



64%

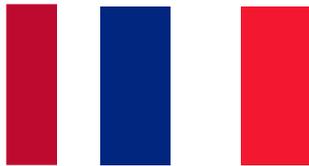
Les agents estiment qu'il s'agit d'un marché d'acheteurs.



États-Unis + Canada

73%

Les agents croient oui



France

64%

Les agents croient oui



Espagne

63%

Les agents croient oui



Portugal

61%

Les agents croient oui

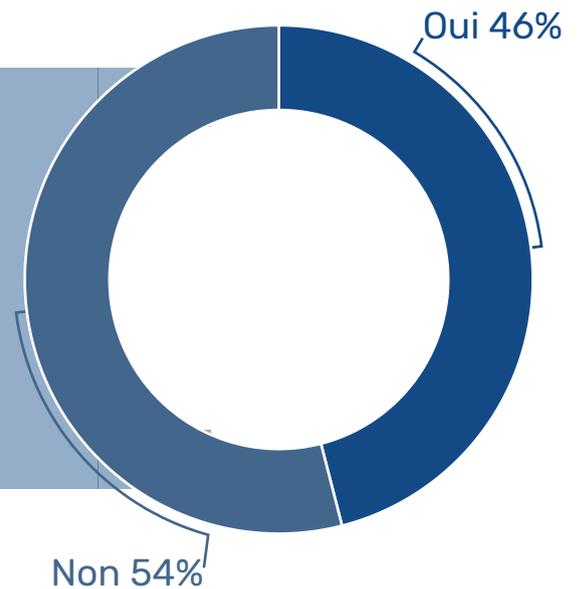
Dans l'ensemble des pays sondés, au moins 61 % des professionnels de chaque pays estiment que cette période est idéale pour acheter un bien immobilier.

Et est-ce le bon moment pour vendre une propriété ?



46%

Un pourcentage inférieur à 50 % des agents interrogés confirme que cette période est idéale pour vendre une propriété.



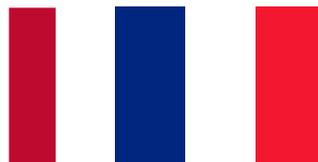
Portugal

54%
Les agents
croient oui



États-Unis + Canada

50%
Les agents
croient oui



France

46%
Les agents
croient oui



Espagne

38%
Les agents
croient oui

Les agents localisés en Espagne et en France sont « les plus convaincus » que cette période est idéale pour vendre des biens immobiliers. Au Portugal, les agents sont légèrement plus nombreux à émettre le même jugement, tandis que l'opinion des agents localisés aux États-Unis et au Canada reste mitigée.

Conclusions sommaires

L'avis des agents immobiliers internationaux concernant les effets de la pandémie de coronavirus.

Tous nos agents ont été affectés par la pandémie de coronavirus. Nous nous unissons afin de se soutenir mutuellement lors de cette crise sanitaire afin de garantir un meilleur avenir pour le marché de l'immobilier international. Nous vous remercions pour votre participation lors de cette enquête.

Les résultats de cette enquête mettent en évidence certains points communs :



Internationalement

Baisse de l'activité d'achat
Attendez-vous à une baisse des prix de
l'immobilier
Le marketing en ligne est prédominant



Par pays

Baisse du revenu des agents
La crise durera au moins 9 mois
Marché actuellement acheteur

Nous permettons aux agents immobiliers de se démarquer de la concurrence en vous assurant une visibilité à l'échelle internationale. Nous présentons vos bien à plus de 216 millions d'acheteurs potentiels tout en vous offrant des outils efficaces pour améliorer vos performances et votre profil.

Nous vous proposons de traduire l'intégralité du contenu de vos annonces immobilières afin de les publier dans plus de 16 langues via le réseau immobilier ListGlobally.

Devenez un expert de l'immobilier à l'international !

