

primomanda

Paris, le 7 mai 2026

Benjamin Mechaly, co-fondateur de [Primomanda](#)

Ce que 700 conversations avec des vendeurs révèlent sur le blocage du marché immobilier

Le marché immobilier français est aujourd'hui largement commenté à l'aune d'un facteur devenu central : la remontée des taux. Elle expliquerait à elle seule le ralentissement des transactions. Cette lecture est partielle. Une autre cause, plus silencieuse, pèse désormais tout autant : la défiance des vendeurs vis-à-vis des agences immobilières.

Les enseignements présentés ici sont tirés de l'analyse qualitative et quantitative des échanges téléphoniques tenus avec environ 700 propriétaires en projet de vente, sur les six derniers mois, majoritairement en Île-de-France. Ce que disent ces conversations est sans ambiguïté : la relation entre vendeurs et agents s'est profondément dégradée.

Près d'un vendeur sur cinq raconte spontanément, dans les premières minutes de l'échange, un mandat précédent qui n'a rien donné. Les mots reviennent, souvent les mêmes : "Je n'ai pas de nouvelles, jamais. Rien, rien, rien." Ou encore : "C'est tellement facile à faire qu'ils repartaient avec leur mandat et puis il ne se passait rien." Ces expériences passées ne sont plus marginales. Elles structurent désormais la perception du métier.

Lorsqu'on classe les réticences exprimées en début d'échange, un basculement apparaît nettement. "J'ai déjà eu une mauvaise expérience avec une agence" revient cinq fois plus souvent que "je ne suis pas d'accord avec le prix proposé". Au total, les freins liés à la défiance cumulent un volume de mentions plus de huit fois supérieur aux désaccords sur le prix. Le principal obstacle à la mise en vente, en 2026, n'est donc plus économique. Il est relationnel.

Cette défiance se cristallise particulièrement autour du mandat exclusif. Le mot lui-même est devenu difficile. Non pas pour des raisons juridiques ou contractuelles, mais pour ce qu'il suggère. Les propriétaires expriment cinq craintes récurrentes : réduire leurs chances de vendre, faire face à l'inertie de l'agent une fois le mandat signé, se retrouver enfermés contractuellement, bloquer d'autres opportunités de vente, ou, plus simplement, refuser par principe toute forme d'exclusivité. "Tous les agents m'appellent, puis une fois qu'ils ont le mandat, il n'y a plus personne", résume l'un d'eux.

Ce point est essentiel : aucune de ces craintes ne porte sur les conditions du contrat. Toutes traduisent la même intuition, celle d'un engagement asymétrique. Le vendeur s'engage, l'agent promet. Et cette promesse, trop souvent, n'est pas perçue comme tenue.

Plusieurs facteurs alimentent ce déséquilibre. La multiplication des réseaux et des sollicitations a accru la pression commerciale sur les vendeurs, parfois jusqu'à saturation, "J'étais harcelée d'agences immobilières", confie une propriétaire. Dans le même temps, l'estimation, longtemps outil de légitimation de l'agent, est de plus en plus contestée. Près d'un vendeur sur dix arrive désormais avec

son propre prix, construit à partir d'outils en ligne, et remet en cause d'emblée celui proposé par l'agence.

Contrairement à une idée reçue, ce phénomène n'est pas circonscrit à Paris. Il se retrouve massivement en banlieue et en grande couronne. La défiance est devenue un fait de marché, pas une anomalie locale.

Faut-il en conclure que le métier d'agent immobilier est remis en cause ? Non. Ce qui l'est, en revanche, c'est son modèle de rémunération. Tant que celui-ci reposera sur une logique de conquête du mandat fondée sur la promesse, la tentation sera forte de surpromettre pour signer. Et la déception, ensuite, sera à la hauteur de l'écart entre la promesse et la réalité.

La sortie de cette impasse ne passe pas par la disparition de l'exclusivité, mais par sa transformation. Elle ne peut plus être demandée, elle doit être méritée. Autrement dit, la promesse d'engagement doit céder la place à une preuve d'engagement. C'est à cette condition que la confiance pourra être reconstruite et que le marché pourra, à nouveau, se fluidifier.

À propos de Primomanda :

Primomanda est une startup française de la proptech qui ambitionne de transformer en profondeur les règles de la transaction immobilière.

En introduisant un mécanisme d'engagement économique des agents pour accéder aux mandats exclusifs, la plateforme vise à fluidifier le marché, fiabiliser les prix et restaurer la confiance entre vendeurs, acquéreurs et professionnels.

 <https://primomanda.fr>