



Communiqué de presse

Avec une croissance de plus de 40 %, iad s'affirme comme le leader de l'immobilier digital en Europe

7 juillet 2021 – Le groupe iad, l'acteur leader de la transformation digitale de l'immobilier en Europe, continue sa progression en affichant une croissance de plus de 40% de son chiffre d'affaires dans un marché immobilier résilient malgré la crise sanitaire. Ce résultat vient récompenser une année intense, après avoir sécurisé en mai dernier un investissement de plus de 300M€ de la part d'Insight Partners, acteur mondial de l'investissement dans les sociétés technologiques. Cette opération est la plus importante dans l'éco-système des start-ups de la PropTech réalisée en France et conforte le réseau des 15 000 entrepreneurs iadiens comme leader de l'immobilier digital en Europe.

Une croissance très dynamique de plus de 40% pour le Groupe

Le Groupe iad atteint le cap des 400 millions d'euros de chiffres d'affaires pour sa clôture annuelle au 30 juin 2021 vs 278 millions d'euros en juin 2020, soit une hausse de 43 % en un an, en ligne avec le rythme soutenu de son développement depuis sa création sur un marché plutôt stable.

Clément Delpirou, CEO du Groupe iad commente : « *Nous maintenons une croissance soutenue et supérieure à 40% depuis notre création. Ce succès est le fruit du travail exceptionnel de nos mandataires entrepreneurs iadiens et de nos équipes. Cette croissance souligne également la robustesse et la résilience de notre modèle face à la crise économique engendrée par la pandémie. Chez iad, le digital a toujours été au service de l'Humain, notre modèle est donc particulièrement adapté à cette remise en question profonde du mode de vie et de l'organisation du travail.* ».

Le réseau français compte désormais 13 491 conseillers, plus de 55 000 annonces en ligne et clôture cette année fiscale avec un chiffre d'affaires atteignant les 386 millions d'€. Pour iad France, sur les 12 derniers mois, le nombre de compromis de ventes a progressé de 54 % (VS n-1) pour atteindre les 59 000 tandis que le nombre de ventes actées a atteint les 50 000 soit une hausse de 39 %. Le nombre de mandats signés sur l'année, quant à lui, s'élève à 170 000.

iad représente la première offre de biens à vendre dans l'immobilier en France avec plus de 55000 annonces en ligne.

Cette croissance continue malgré un contexte économique tendu et s'explique notamment par l'agilité du modèle. Les conseillers iad disposent en effet d'une plateforme technologique leur donnant accès à des outils 100 % digitaux qui leur permettent de se former en continu, de maintenir leur activité dans des contextes tendus et de proposer toujours plus de services à leurs clients.

Côté international, l'évolution exceptionnelle est également au rendez-vous. Le chiffre d'affaires d'iad España (ouvert en 2018) a bondi de 128 % atteignant les 2 600 000 €, celui d'iad Italia (ouvert en 2018) de 188 % atteignant les 2 276 000 €. Le Portugal (ouvert en 2015) clôture son année fiscale avec 738 conseillers et un chiffre d'affaires record de 10 414 000 €. Le Mexique a, quant à lui, passé la barre des 500 conseillers et la toute nouvelle filiale allemande ouverte il y a quelques mois a accueilli ses 20 premiers conseillers.

Un modèle qui suscite de plus en plus de vocations

Dans l'hexagone, le nombre de conseillers est passé de 10 371 en 2020 à 13 491 à la fin juin (+ 30%).

Mais qui sont ces mandataires ? C'est pour répondre à cette question qu'**iad** a souhaité les interroger via une enquête interne*.

Premier enseignement, les mandataires ont des profils variés, souvent éloignés de l'immobilier. Ainsi, 83 % des mandataires ne viennent pas du secteur. Si beaucoup d'entre eux ont exercé auparavant un métier impliquant du relationnel, on constate une réelle variété de profils : le commerce et l'artisanat arrivent en tête avec 34 %, suivis par les métiers de l'industrie (14 %) de la communication et du marketing (10 %), du tourisme/restauration/hôtellerie (9%) et de la santé (9%). Côté CSP, la grande majorité des mandataires vient du salariat avec près de 40 % d'employés et 30 % de cadres ou cadres supérieurs.

La crise sanitaire a amené beaucoup de Françaises et Français à réfléchir sur leur métier et leur statut. La montée en puissance du télétravail a accentué ce phénomène dont **iad** a pu tirer pleinement profit. En effet, ces modes de collaboration et d'organisation étaient déjà présents dans l'ADN de l'entreprise dès son origine. Ainsi, pour près de 60 % des répondants, "le besoin d'être libre et indépendant" constitue la première raison pour laquelle ils ont rejoint un réseau de mandataires immobiliers. Arrivent ensuite en deuxième position le nécessaire "équilibre vie professionnelle / vie personnelle" et en troisième position le souhait d'être mieux rémunéré.

iad a réussi à construire ce modèle gagnant-gagnant à la fois pour les mandataires qui sont rémunérés à la hauteur de leur investissement, et pour les clients qui paient un service de qualité au prix le plus juste (une moyenne de 3% d'honoraires). La preuve la plus tangible est que 15 % des mandataires **iad** sont en fait d'anciens clients.

L'arrivée d'Insight Partners : acteur mondial de l'investissement technologique

iad a accueilli il y a quelques semaines Insight Partners, acteur mondial de l'investissement technologique, comme nouveau partenaire financier. Cette opération permet à **iad** de renforcer son leadership en France et d'accélérer son développement à l'international. Le montant de l'investissement (autour de 300 M€) de ce nouveau partenaire figure parmi les investissements dans les sociétés françaises les plus importants depuis 2015 et fait d'**iad** un acteur incontournable de la PropTech.

Spécialisé dans la construction de leaders mondiaux dans leurs secteurs, Insight Partners a fait le pari du champion européen des réseaux immobiliers digitaux, après avoir accompagné des entreprises digitales au succès exceptionnel comme Twitter, Docusign, Vinted, N26 ou BlaBlaCar.

Clément Delpirou déclare : « *Depuis notre lancement au Portugal en 2015, nous avons fait de l'international un axe majeur de notre développement, reposant sur une implantation au plus près des acquéreurs et des outils digitaux performants. A moyen-terme, nous ambitionnons de nous implanter sur de nouveaux marchés, dont le marché américain.* ».

(*) enquête lancée en mai 2021 avec plus de 1400 répondants.

A propos d'**iad**

Créé en 2008, **iad** est un réseau immobilier exclusivement constitué d'agents commerciaux indépendants inscrits au registre spécial des agents commerciaux et ayant pour activité la commercialisation de biens immobiliers en réseau. L'ADN d'**iad** repose sur 3 piliers : l'immobilier, le digital et le marketing de réseau. **iad** est aujourd'hui le 1er réseau français de mandataires en immobilier et exporte tout son potentiel à l'international.

Pour plus d'informations : www.iadfrance.fr

Contacts presse :

Citigate Dewe Rogerson

06 62 70 77 05 / iad@citigatedewerogerson.com

iad - Léa FOURNEL

01 64 43 49 75 / lea.fournel@iadfrance.fr