

# CE QUE LA DATA FAIT AU MARCHÉ IMMOBILIER

Présentation des résultats de l'étude  
d'Alexandre Coulondre et Claire Juillard

Avec le  
soutien financier



# Contexte

- Un contexte d'ouverture des données immobilières stimulé par l'Etat (politiques d'Open Data)
- Le développement d'entreprises réunies sous le label de la « Proptech »

# L'enquête

Une description de la numérisation de l'immobilier résidentiel



Une étude des pratiques concrètes des vendeurs de logements en France



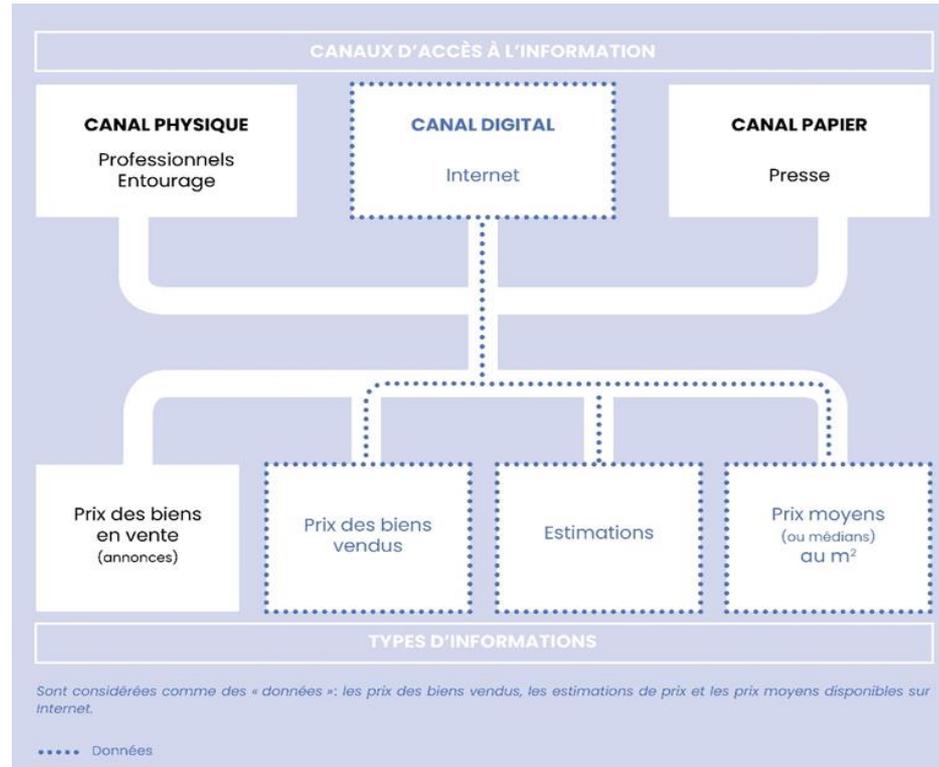


# 1

## **La donnée, une offre de service gratuit, un marché**

# Une définition de la donnée

La donnée parmi les informations sur les prix et leurs canaux d'accès



# Panorama des acteurs de l'offre

Sites internet et applications mobiles offrant des données de prix



# Résultats de l'étude

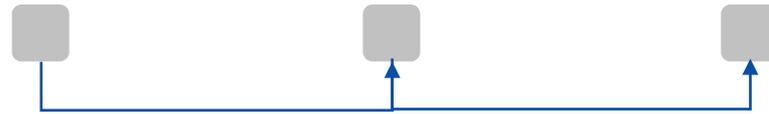


## Un révélateur des formes contemporaines de l'action publique

L'open data comme  
forme de gouvernement  
par le marché

La croyance en  
l'efficacité des  
marchés

Une prophétie  
auto-réalisatrice?



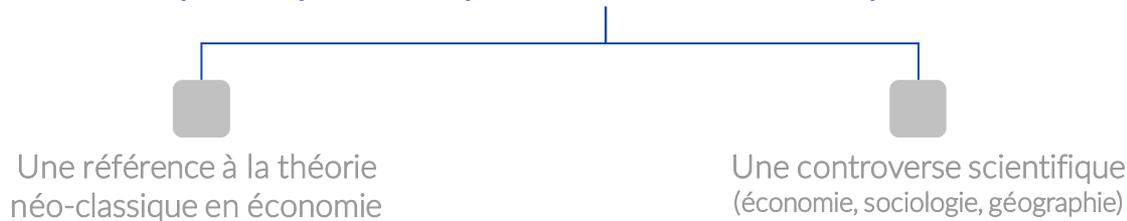


# 2

## **Les effets de la diffusion des données sur la transparence des marchés**

# Soumettre la transparence à l'épreuve des faits

Au centre des politiques d'Open Data : la « transparence » des marchés



Questionner les maillons du raisonnement



Une étude des pratiques concrètes des vendeurs de logements

# Un usage inégal des données

- Score d'usage  
38% des vendeurs de logements consomment des données de prix

		Pourcentage	Dont :	Pourcentage
Score d'usage de la donnée	Beaucoup de données	11%	Beaucoup de supports	9%
			Peu de supports	2%
	Peu de données	27%	Beaucoup de supports	16%
			Peu de supports	11%
	Pas de données	62%		
Total		100%		

← Prise en compte du nombre de types et de canaux      ← Prise en compte du nombre de supports

# Un usage inégal des données

- Une pratique socialement et géographiquement située

38%

Des plus grands consommateurs de données sont issues des catégories sociales supérieures, 12% des catégories inférieures

Des plus grands consommateurs de données évoluent en marché « tendu », 13% en marché « détendu »

40%

# Premier résultat

Ce que dit la théorie

Ce que révèle notre étude

1

La mise à disposition de données se traduit nécessairement par son usage de la part des acteurs économiques.

La consommation de données est certes une pratique répandue mais elle n'est pas généralisée et s'avère socialement et géographiquement située.

# Données et sentiment de transparence

## ■ Un lien sous condition

La donnée procure un sentiment plus grand de transparence mais au-delà d'un certain seuil, son utilisation floute la vision du marché

28%

Des plus grands consommateurs de données ont le sentiment que le marché immobilier manque de transparence, 12% des petits consommateurs de données

# Données et sentiment de transparence

- Un flou entretenu par le foisonnement des supports numériques

Etudes de cas

Des supports de plus en plus nombreux et un éventail parfois très large de valeurs pour un même bien (valeurs estimées) ou un même secteur (valeurs moyennes ou médianes)

**de 1 à 1,6**

le prix moyen d'une même commune selon les sites et app.

**de 1 à 1,8**

la valeur estimée d'un même logement selon les sites et app.

L'interprétation des données, un exercice d'autant plus délicat pour les particuliers que les sources et les méthodes sont opaques

# Deuxième résultat

Ce que dit la théorie

Ce que révèle notre étude

2

L'usage de données débouche assurément sur une meilleure connaissance des marchés.

Le recours à des données procure un sentiment de transparence des marchés mais jusqu'à un certain point seulement. Trop de données laisse place au flou.

# Données et pratiques marchandes

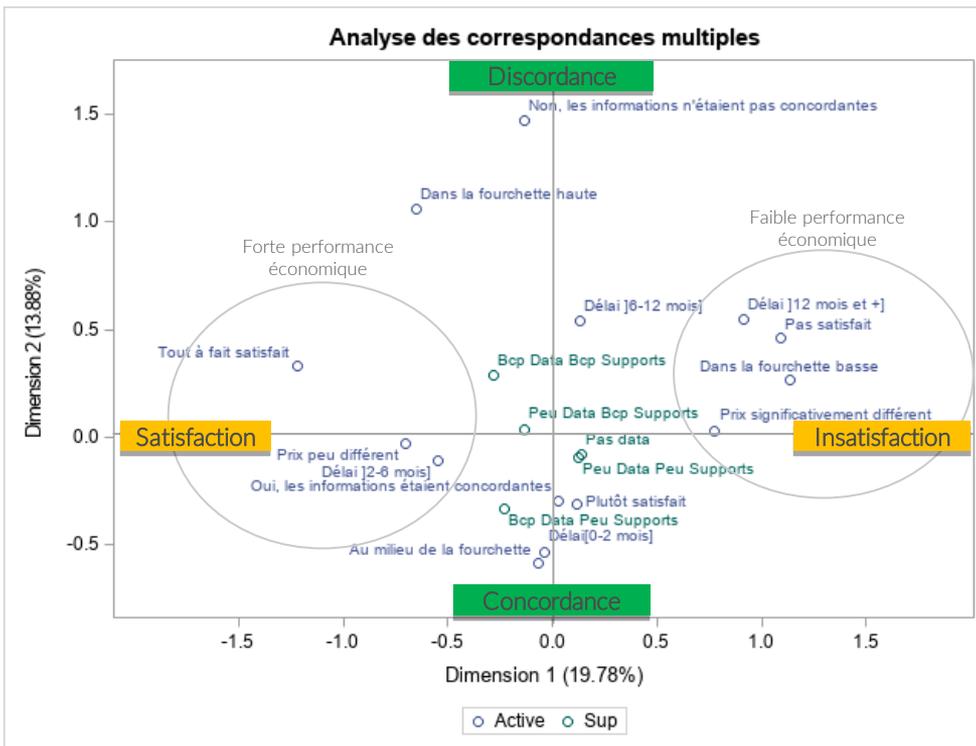
- Des consommateurs de données tentés par les valeurs supérieures ...

37%

Des plus grands consommateurs de données considèrent avoir positionné leur prix de mise en vente dans le haut de la fourchette, ils ne sont que 26% parmi l'ensemble des vendeurs

# Données et pratiques marchandes

■ ... un pari  
souvent  
gagnant



Ensemble des vendeurs de logements (n=993)

# Troisième résultat

Ce que dit la théorie

Ce que révèle notre étude

3

Le recours à des données de prix minimise les risques de surenchère.

L'usage de données de prix peut encourager un alignement sur les valeurs hautes du marché.

# 3

## **Les particuliers entre marché de la donnée et marché du logement**



# Une diversité d'usages de l'information

- Score d'usage  
86% des vendeurs consomment de l'information sur les prix, dont 40% en quantité importante

		Pourcentage	Dont :	Pourcentage
Score d'usage de l'information	Beaucoup d'informations	40%	Beaucoup de supports	31%
			Peu de supports	9%
	Peu d'informations	46%	Beaucoup de supports	9%
			Peu de supports	37%
	Pas d'informations	14%		
Total		100%		

# Résultats de l'étude

Un vaste paysage informationnel, une diversité d'usages

- 4 « types » d'informations, une préférence pour les références individuelles de prix

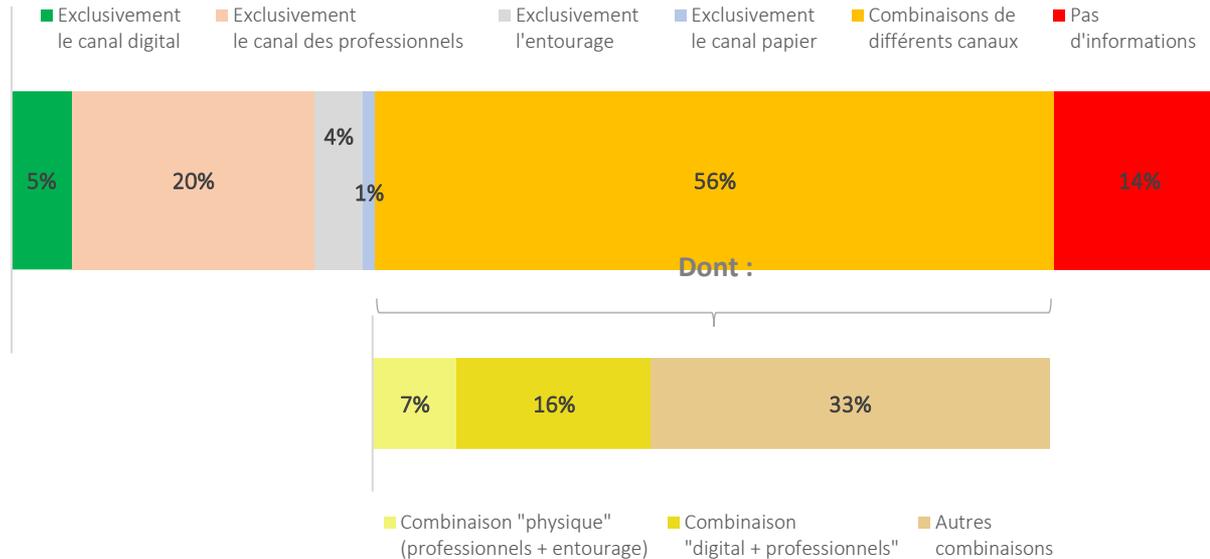
	Vendeurs ayant recours aux types d'informations
Estimations	36%
Prix des biens vendus	35%
Prix des biens en vente (annonces)	32%
Prix au m <sup>2</sup> (moyens/médians)	18%

*Usage des types d'informations*

# Résultats de l'étude

Un vaste paysage informationnel, une diversité d'usages

■ Le maintien des professionnels en position centrale dans l'accès à l'information



Usages exclusifs et combinaisons des canaux d'accès à l'information

# Résultats de l'étude

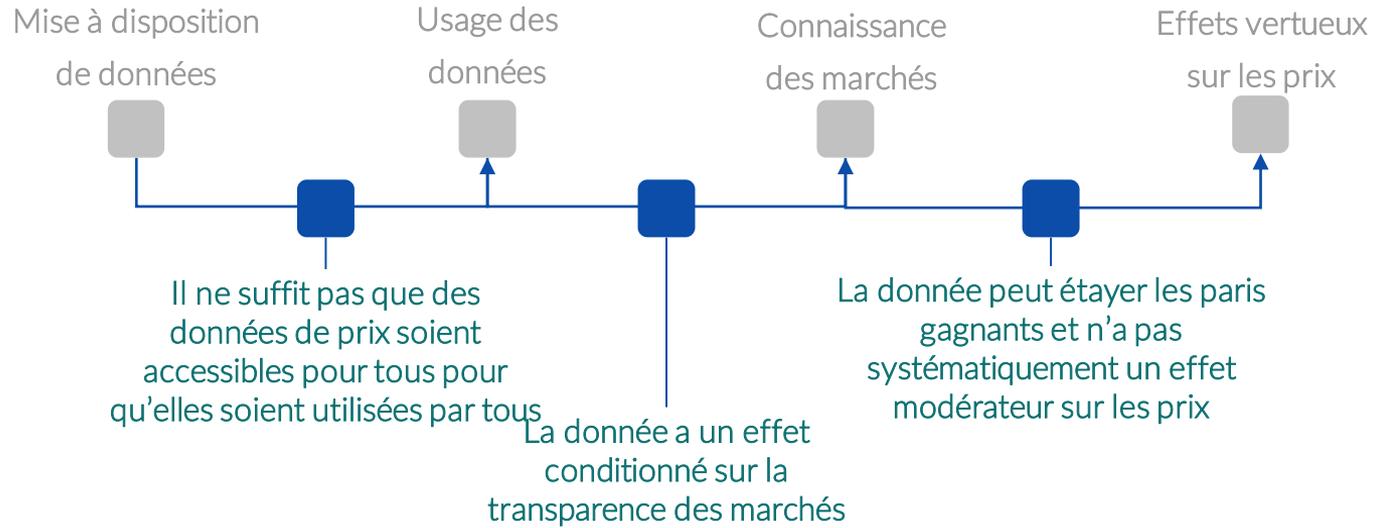
Un vaste paysage informationnel, une diversité d'usages

- Une propension à multiplier les supports selon le canal d'informations

		Vendeurs ayant recours à plusieurs supports selon les canaux d'informations
Canal physique	Professionnels	23%
	Entourage	16%
Canal digital	Internet	37%
Canal papier	Presse	6%

*Vendeurs ayant recours à plusieurs supports selon les canaux d'informations*

# Conclusion de l'étude



# Conclusion générale

- La consolidation d'un marché de la donnée comme modalité d'intervention politique sur les marchés du logement
- Un cas emblématique des nouvelles formes d'action publique consistant à « gouverner par le marché » (Ansaloni, Trompette et Zalio, 2017)
- Cette forme d'action publique appuyée sur des acteurs et des intérêts hétérogènes est plus incertaine dans ses effets

# L'équipe de recherche

## Alexandre Coulondre

Spécialiste des données et des marchés immobiliers

Chercheur associé au LATTs (École des Ponts ParisTech)

Animateur du comité « Data » du LIFTI

**LATTs**

## Claire Juillard

Sociologue spécialiste du logement et de ses marchés

Fondatrice et Présidente d'OGGI Conseil

