

Programme

# actimmo

L'évaluation à la loupe



**CLER** RÉSEAU  
POUR LA TRANSITION  
ÉNERGÉTIQUE

**Depuis 2019, le CLER-Réseau pour la transition énergétique a mis en œuvre le programme Actimmo.** L'objectif : informer et sensibiliser les acteurs de la transaction immobilière. En 2021, ce programme a fait l'objet d'une évaluation. Ce document présente ses principaux résultats.

## Rénovation énergétique

# Les acteurs de la transaction immobilière s'engagent !

**Pour être performante, une rénovation énergétique doit se concevoir de manière globale : l'achat est donc un moment propice pour engager des travaux. Les agents immobiliers, les conseillers bancaires, les courtiers et les notaires sont des acteurs-clés pour répondre aux objectifs nationaux en matière de transition énergétique.**

Mobiliser ces acteurs aux côtés des Espaces Faire pour dynamiser la rénovation performante, c'est précisément l'objet du programme CEE Actimmo, porté par le CLER – Réseau pour la transition énergétique et son partenaire technique Hespul. Le programme Actimmo a été mis en œuvre pendant deux ans par 28 Espaces Conseil FAIRE sur leur territoire, couvrant ainsi près de 20 % de la population française. Leur rôle : aller à la rencontre des professionnels de l'immobilier, pour les informer et les former aux enjeux de la rénovation énergétique. Grâce à leur partenariat avec le réseau FAIRE, les professionnels orientent leurs clients vers des conseillers qui accompagneront les nouveaux propriétaires dans leurs projets de rénovation, tant sur le plan technique que financier.



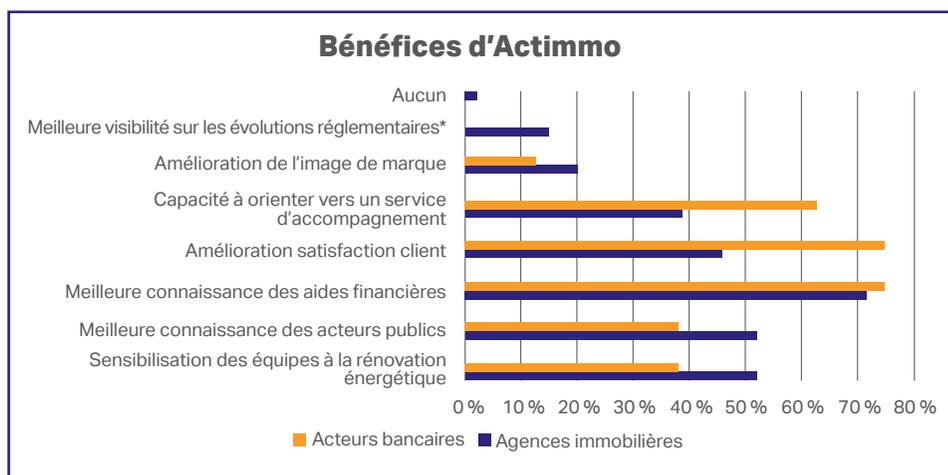
### Une méthodologie gagnante

- **6 168 structures** rencontrées
- **1 706 rendez-vous** approfondis avec un.e responsable
- **1 350 structures** formées
- **443 chartes** de partenariat signées

« Actimmo nous a donné les clés pour toucher une cible d'acteurs que nous connaissions mal et qui, pourtant, joue un rôle essentiel »  
Espace Conseil FAIRE

## Des pratiques professionnelles en évolution

- **100 % des agences immobilières** et bancaires considèrent les formations Actimmo utiles
- **98 % des agences immobilières** partenaires déclarent à l'avenir orienter leurs clients en situation de travaux vers l'Espace FAIRE
- **100 % des partenaires bancaires** indiquent qu'ils vont désormais évoquer plus systématiquement la rénovation énergétique avec leurs clients



\* Question uniquement posée aux agences immobilières

« Avec l'Espace Conseil FAIRE on apporte du conseil sur mesure, de la connaissance technique... C'est ce qui fait la différence auprès de nos clients »

[une agence immobilière]

« Il y a un réel besoin d'expertise dans notre parcours clients ; la collaboration avec l'Espace Conseil FAIRE est arrivée au bon moment »

[une banque]

« Ça évite de parler uniquement de taux de crédit, on va plus loin dans le conseil... »

[une banque]

« Le client se dit qu'il a affaire à des pro de l'immobilier et en plus, on se démarque de la concurrence »

[une agence immobilière]

## Des résultats concrets pour les ménages

En volume, ce sont les agences immobilières qui sont les premiers prescripteurs Actimmo. Les banques sont toutefois plus « productives » individuellement que les agences immobilières. Bien que plus difficiles à mobiliser dans le cadre de la démarche Actimmo, ces acteurs restent donc une cible de prescription prioritaire.

**3 000**  
**particuliers**  
orientés vers  
les Espaces  
FAIRE

« Je ne connaissais pas le dispositif, ni les aides publiques, ni l'[Espace Conseil FAIRE] ; j'avais juste entendu parler des aides à 1€ »

« Sans eux (l'Espace Conseil FAIRE), je n'aurais rien fait et j'aurais vécu dans la maison sans trop me poser de questions »

« On a changé tout notre programme de travaux, isolation extérieure, chauffage... »

« Je recommande autour de moi les services de l'[Espace Conseil FAIRE], ils font un travail remarquable »



# à retenir

→ **Le programme Actimmo fonctionne bien là où le circuit de décision sur les sujets de la rénovation énergétique ou de la formation est local.**

Cela concerne notamment les agences immobilières, les notaires négociateurs et les courtiers en prêts immobiliers.

→ **Le programme semble intéresser davantage les petites structures, les indépendants et les organismes mutualistes.**

Actimmo est perçu comme une source de différenciation via la fourniture de conseil sur la rénovation énergétique ;

→ **Certaines banques et agences immobilières impliquées dans le partenariat Actimmo ont intégré l'Espace FAIRE** dans leurs parcours clients et

commencé à orienter des ménages vers les organisations locales. Les professionnels expriment la volonté d'être informés de la suite du parcours de leur clients par les Espaces Conseil FAIRE ;

→ Il existe **un constat partagé par les Espaces Conseil FAIRE et les acteurs de la transaction immobilière partenaires de la nécessité** de ne pas casser la dynamique engagée dans le cadre du programme Actimmo.

→ Espaces Conseil FAIRE comme professionnels de l'immobilier soulignent que **ce programme a impulsé une réelle dynamique partenariale sur laquelle il faudrait s'appuyer pour capitaliser et étendre à d'autres territoires.**



Plus d'information sur [www.programme-actimmo.fr](http://www.programme-actimmo.fr)  
Contact : [actimmo@cler.org](mailto:actimmo@cler.org)