



Orpi annonce le lancement de son mandat exclusif sans engagement pour transformer le parcours immobilier

Dans un marché immobilier tumultueux, Orpi, Coopérative leader de l'immobilier, confirme son engagement auprès de ses clients. Moins de 3 mois après avoir élargi son offre, Orpi dévoile le Mandat Orpi Max. Dès janvier 2026, tous les mandats exclusifs signés chez Orpi seront systématiquement sans durée d'engagement. Fidèle à son agilité, Orpi s'adapte pour répondre à la nouvelle norme de consommation : la liberté et la flexibilité. Une fois de plus, Orpi confirme sa place de moteur et son engagement dans le secteur pour instaurer une nouvelle façon de penser le parcours immobilier.

*en nombre d'agences

Le mandat Orpi Max, le mandat exclusif qui redonne la main aux clients!

Dans un contexte marqué par l'instabilité et les tensions économiques, plus que jamais les consommateurs ont besoin de reprendre le pouvoir dans leur façon de consommer : pour un tiers des Français, la liberté se place même en tête des facteurs importants dans les modes de consommation d'après une récente étude¹. D'abord initié dans le secteur de la télécommunication, l'appel de la flexibilité s'impose désormais à tous les niveaux de consommation, y compris dans l'immobilier. Face à cette réalité, la Coopérative s'adapte et transforme son mandat exclusif.

Dans le parcours immobilier, le mandat exclusif est un allié de taille pour garantir la vente de son bien dans des délais raisonnables. Un besoin d'accompagnement et de services personnalisés qui se heurte pourtant à la quête de flexibilité. La réponse Orpi ? Jusqu'à présent, un client engagé en mandat exclusif devait attendre 3 mois minimum pour dénoncer l'exclusivité de celui-ci auprès de son agence (appelée période d'irrévocabilité). Désormais, avec la **nouvelle version sans engagement, le client peut décider quand il le souhaite de retirer l'exclusivité de son bien.**

"Répondre à un besoin nouveau de nos clients, c'est ce qui a motivé le lancement d'Orpi Max. Nous le vivons au quotidien, un bien sous mandat exclusif se vend bien plus vite et mieux qu'en mandat simple (mandat proposé dans plusieurs agences). Si nous misons sur le sans engagement, c'est parce que nous croyons en la qualité de service et l'expertise de nos agents pour gérer les ventes

¹ Ipsos - Sopra Steria pour Ebra, baromètre du lien social, avril 2024

de nos clients, de A à Z. Cette combinaison de liberté et de services renforcés marque une vraie innovation de rupture sur le marché traditionnel de l'immobilier" précise **Damien Orts, membre du conseil de gérance et référent de l'offre et la relation client chez Orpi.**

Déjà initiée dans plusieurs agences du réseau, la version sans engagement sera systématiquement intégrée dans tous les nouveaux mandats exclusifs signés dès janvier 2026. Et pour soutenir son lancement, la Coopérative prévoit une grande campagne TV sur les grandes chaînes nationales dès la mi-février. La communication sera aussi déployée dans les 1 250 agences du réseau, dans tous les territoires.

Un panel de services intégrés pour simplifier le parcours immobilier de ses clients

Sans engagement et encore plus de services, telle est la promesse de cette nouvelle formule. Avec le mandat Orpi Max, le vendeur bénéficie, en plus d'une estimation fiable de son bien, d'un accompagnement complet jusqu'à la remise des clés :

Avant la vente : *le dossier d'estimation, comprenant les caractéristiques détaillées du bien, les analyses de marché ou encore une fiche d'urbanisme détaillée pour fixer le juste prix du bien.*

Pendant la vente :

- *Un suivi ultra personnalisé par son conseiller : bilan de commercialisation toutes les 2 semaines, accès au reporting vendeur H24 via une plateforme dédiée, des compte-rendus de visite par SMS, etc.*
- *La gestion complète de son suivi administratif : de la construction, au suivi avec les parties-prenantes*
- *Une stratégie de commercialisation du bien complète et une visibilité sur toutes les plateformes d'Orpi et portails de ventes*
- *La réalisation de visites virtuelles et photos professionnelles*

Et après la vente ... des services clés en main : notamment l'accès à la Conciergerie Orpi, la gestion et l'organisation des diagnostics, le conseil et analyse de travaux éventuels (notamment de rénovation énergétique) avec les partenaires locaux Orpi, etc.

Le client pourra également profiter des services Orpi Financement et Orpi Assurances, pour l'aider de la construction de son dossier financier à la souscription de l'assurance de son bien.

Une nouvelle étape dans la stratégie d'Orpi d'accompagner les clients de A à Z

Ce nouveau lancement s'inscrit dans une stratégie globale d'Orpi visant la satisfaction client et la performance du réseau, toujours au service du bien loger des français.

En revisitant le mandat exclusif, la Coopérative entend augmenter le nombre d'estimations en agence et le taux de conversion en mandat exclusif. Un pari gagnant-gagnant : le client voit son bien se vendre vite et bien, les agences augmentent le volume de compromis. Pour la Coopérative, ce lancement stratégique permettra de soutenir une croissance à 2 chiffres du Chiffre d'Affaires de ses agences.

Quelques semaines seulement après avoir annoncé l'élargissement de son offre, intégrant des filiales dédiées au financement, l'assurance et la gestion locative, la Coopérative confirme son ambition d'atteindre les 6% de part de marché.

A l'aube de son nouveau mandat, le conseil de gérance d'Orpi, avec à sa tête **Guillaume Martinaud** confirme : “*La transformation, c'était notre pari lors des 4 dernières années. Nous faisons le choix de voir les contraintes imposées par le marché comme des opportunités ! La force de notre modèle, c'est le pouvoir de s'adapter collectivement au besoin de nos clients*”.

À propos de Orpi

Avec plus de 1 250 points de vente et 8 200 collaborateurs, Orpi est aujourd’hui un acteur incontournable et est le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l’initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d’Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité et d’engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn.

Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contacts presse

Juliette Thery – 06 98 45 13 28 – j.thery@monet-rp.com

Lina Lauwaert – 06 41 87 54 35 – l.lauwaert@monet-rp.com

Anne-Lise Le Vaillant – 06 45 68 14 30 – al@monet-rp.com