

# L'ACTIVITÉ DES PROPERTY MANAGERS SPÉCIALISÉS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

## SECONDE ÉDITION DES RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE IMMOBILIER APROMA/IEIF

L'Association des Property Managers (APROMA) a créé un Observatoire Immobilier, en partenariat avec l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière (IEIF), afin de mesurer et d'analyser l'activité des *Property Managers* spécialisés en immobilier d'entreprise membres de l'APROMA sur une base annuelle.

L'objectif est également de positionner la profession au sein du secteur immobilier et auprès des jeunes diplômés.

Ce document présente les principales caractéristiques de l'activité des *Property Managers* membres de l'APROMA et son évolution par rapport à l'édition précédente.

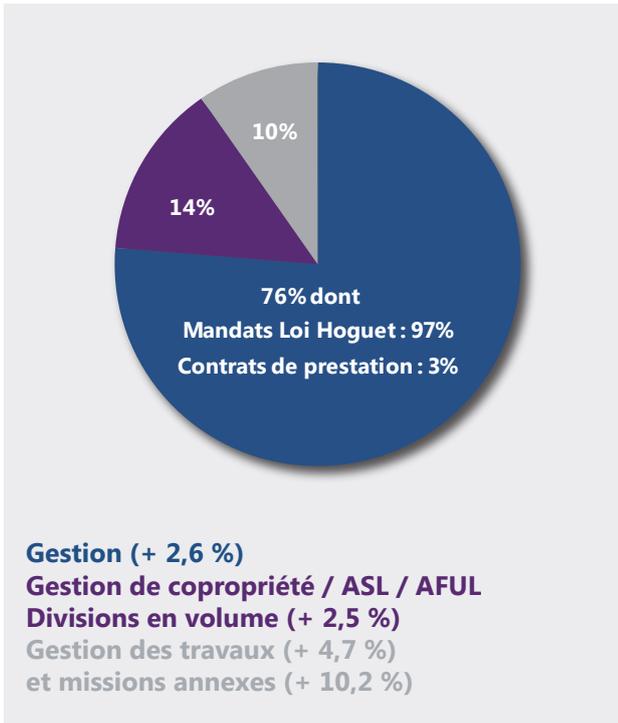
Sur 21 sociétés membres, les résultats de 16 d'entre elles ont été intégrés à cette seconde étude : BNP Paribas Real Estate PM France, CBRE Asset Services, Cushman & Wakefield Asset Services, Foncia IPM (anciennement Icade PM), GSA Immobilier, L'Étoile Properties, Loiselet et Daigremont Entreprises, Nexity PM, Perial PM, Picard Gestion Active, RST Billon, Savills, Septime, Telmma, Vinci Immobilier et Yxime.

L'ensemble des données analysées correspond à l'exercice 2016.

**Les sociétés analysées ont globalement généré 199,4 millions d'euros d'honoraires, en hausse de 4 % par rapport à l'année précédente, et gèrent près de 16 000 sites représentant une surface totale de plus de 59 millions de m<sup>2</sup>, en croissance de 2 %.**

**Elles emploient plus de 1 720 personnes et sont largement représentatives de la profession de *Property Managers* spécialisés en immobilier d'entreprise.**

**Immobilier d'entreprise**  
Répartition des honoraires par typologie de mission



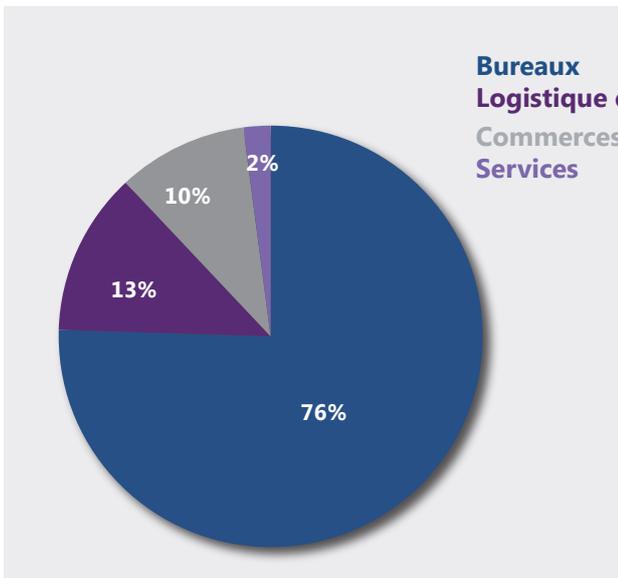
**Des missions de gestion complètes toujours dominantes... avec une progression significative des missions annexes**

La répartition des honoraires par typologie de mission diffère peu d'un exercice à l'autre, avec 76 % des honoraires qui restent issus de missions de gestion (comprenant la gestion locative, la gestion des charges et/ou la gestion technique), le solde étant constitué de missions de gestion de copropriétés et de « groupements de propriétaires » (ASL, AFUL, divisions en volumes, etc.) pour 14 % et de missions de gestion de travaux et missions annexes pour 10 %.

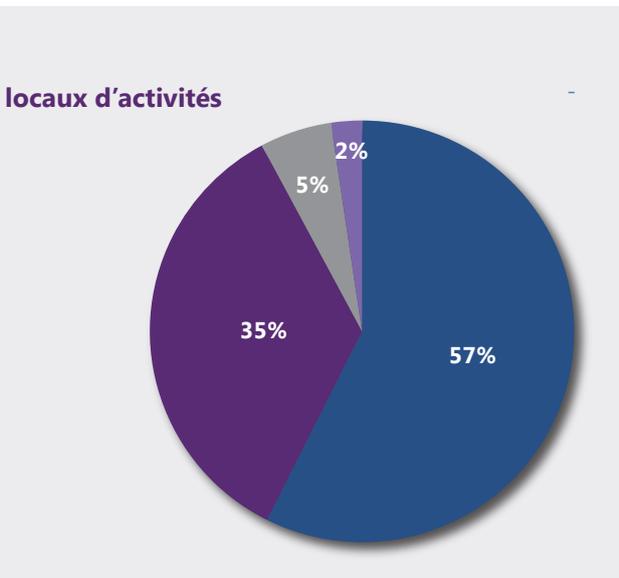
A noter cependant qu'en comparaison d'une année à l'autre, à périmètre constant, tandis que l'augmentation des honoraires des missions de gestion et des gestions de copropriété se situe autour de 2,5 %, les honoraires perçus pour des missions de gestion de travaux et des missions annexes, qui comprennent entre autres l'assistance à la commercialisation, la gestion des certifications et le pilotage des systèmes d'information, sont en forte croissance avec + 4,7 % et + 10,2 % respectivement.

Les missions de gestion se répartissent pour 80 % en gestion « complète », intégrant à la fois la gestion locative, des charges et technique, 13 % en gestion des charges et technique, et 7 % en gestion technique seule.

**Immobilier d'entreprise (hors foncier)**  
Honoraires 2016 selon la typologie d'actifs



**Immobilier d'entreprise (hors foncier)**  
Surfaces gérées selon typologie d'actifs



Source : Observatoire APROMA / IEIF - Avril 2018

En volume d'honoraires, le premier segment est toutefois en léger repli avec une baisse de 1,1 %, par rapport à la gestion technique qui enregistre une hausse de plus de 4 %.

Ces chiffres montrent à la fois la forte spécialisation des *Property Managers* sur le métier de la gestion, mais également leur capacité à s'adapter à une demande de services plus variés qui nécessite de nouvelles compétences.

## Actifs gérés : le secteur tertiaire largement en tête

En immobilier d'entreprise, les bureaux restent la principale typologie d'actif gérée par les *Property Managers*, que ce soit en honoraires (76 %) ou en surface (57 %). Suivent la logistique et les locaux d'activités (13 % des honoraires pour 35 % des surfaces), les actifs de commerce (10 % des honoraires pour 5 % des surfaces) et les actifs de services (2 % des honoraires et des surfaces). Un classement qui reste identique au précédent.

Sur le plan global, 9 % du total des actifs gérés correspondent à de l'immobilier d'habitation pour le compte d'investisseurs institutionnels, une proportion qui est restée constante.

En termes de répartition géographique, l'Ile-de-France représente 60 % des surfaces gérées, et 73 % des honoraires générés, toujours en raison de la surpondération des bureaux au sein des actifs gérés en région francilienne et des niveaux de loyers et de charges plus élevés.

La part des actifs disposant d'une certification environnementale d'exploitation (HQE Exploitation, BREEAM in Use, Leed Ebom) et nécessitant donc à ce titre un accompagnement spécifique est en croissance, notamment en province.

## Clients : les fonds immobiliers cotés et non-cotés restent majoritaires

Comme dans l'édition précédente, plus de la moitié des honoraires perçus par les *Property Managers* sont issus des fonds immobiliers au sens large : foncières cotées, sociétés de gestion de SCPI ou d'OPCI, autres gestionnaires de fonds (notamment internationaux).

La part des investisseurs institutionnels qui, pour la plupart, sont outillés pour gérer en direct tout ou partie de leur patrimoine, est passée de 17 % à 19 % des honoraires perçus.

La clientèle des *Property Managers* est encore très largement de nationalité française. Elle représente près de 80 % des honoraires perçus.

## Systemes d'information utilisés : un nombre encore important d'outils métiers

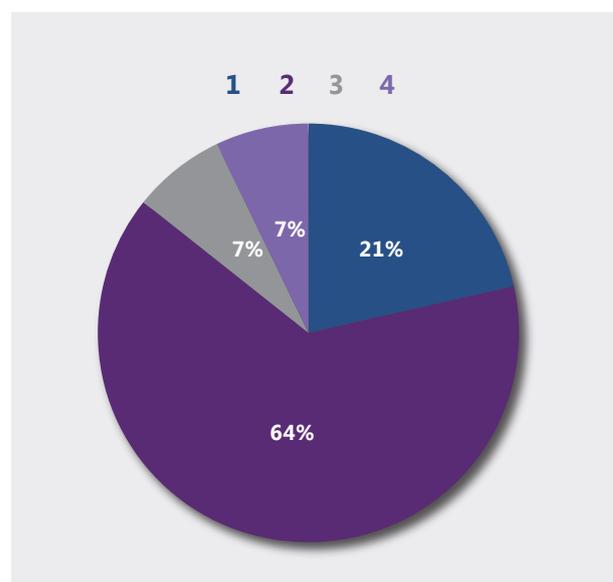
Suite au rachat de certaines SSII, 15 outils métiers distincts sont désormais identifiés chez les *Property Managers* interrogés dans le cadre de cette étude au lieu de 17.

Il ressort que si 21 % d'entre eux n'utilisent qu'un seul outil (alors qu'ils étaient 31 % dans l'édition précédente), une grande majorité (64 %) en utilise au moins deux.

Ainsi, la capacité à maîtriser des outils multiples en fonction des besoins des mandants s'est renforcée chez les *Property Managers*.

Toutefois, lorsque plusieurs outils différents sont utilisés, l'outil métier dominant concerne en moyenne 79 % des honoraires perçus.

Nombre de logiciels utilisés par les PM en %



Source : Observatoire APROMA / IEIF - Avril 2018

## ANNEXE

### Définition des différentes typologies de missions

#### Gestion : missions incluant au choix :

- la gestion des loyers, des charges et la gestion technique (gestion complète),
- ou la gestion des charges et la gestion technique
- ou la gestion technique

#### Gestion de copropriété ou gestion de groupements de propriétaires :

- Copropriété
- Copropriété spécifique (AFUL, ASL, divisions en volumes...)
- RIE

#### Gestion des travaux :

- AMO / MOD
- Contractant général
- Missions annexes : assistance à la commercialisation, gestion des certifications, pilotage des systèmes d'information...

### Actifs gérés – Définition des différentes catégories d'actifs

**Bureaux** : bâtiments servant essentiellement à héberger des utilisateurs d'espaces tertiaires, pouvant inclure des espaces commerciaux accessoires, des petits locaux d'entreposage et des espaces de stationnement.

**Commerces** : comprend les centres commerciaux, les *retail parks* (et assimilés) et les boutiques de pied d'immeuble.

**Services** : classe d'actifs comprenant les hôtels, les résidences gérées (tourisme, affaire, étudiants, seniors), les établissements de santé et établissements pour personnes âgées.

### Clients – Typologie

**Investisseurs privés** : *family office*, foncières privées, personne physique fortunée...

**Institutionnels** : banques, fonds souverains, compagnies d'assurance / mutuelles, caisses et organismes de retraite – y compris fonds de pension.

**Fonds immobiliers** : foncières cotées / SIIC, *asset managers*, sociétés de gestion, SCPI, OPCI...

**Propriétaires** publics et para-publics.

**Grands utilisateurs privés.**

### Nationalité : Française ou Etrangère

Dans le cas d'une société de gestion ou d'un *asset manager*, la nationalité retenue est celle de la société de gestion ou de l'*asset manager*, et non celle des investisseurs finaux.

#### À propos de l'APROMA

Créée en 2014, l'APROMA (Association des Property Managers) regroupe 22 sociétés adhérentes.

Elle a pour vocation de promouvoir les métiers du property management auprès des acteurs de l'industrie immobilière et d'accroître la notoriété de la profession. L'APROMA est partenaire de plusieurs établissements d'enseignement et participe au développement des formations dédiées au property management.

Elle est organisée en 3 commissions permanentes :

- Études & Statistiques
- Métiers & Éthique
- Éducation & Formation.

Contact étude :

Christian Bertrand , Commission Études & Statistiques  
06 82 35 72 92 - christian.bertrand@perial.com

#### À propos de l'IEIF

Créé en 1986, l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière est un organisme d'étude et de recherche indépendant qui met à disposition des décideurs immobiliers des outils de veille, d'analyse et de prévision.

Il a pour vocation d'être un incubateur d'idées pour la profession et un cercle de réflexion des professionnels de l'immobilier et de la finance.

L'activité de l'IEIF s'articule autour de quatre pôles d'activité :

- Les marchés immobiliers (Tertiaire, Commerce et Logement)
- Les fonds immobiliers non cotés (SCPI-OPCI)
- Les fonds immobiliers cotés (SIIC-REITs)
- Le Club Analyse et Prévision

Contact étude :

Soazig Dumont, Analyste senior IEIF  
01 44 82 63 44 - soazig.dumont@ieif.fr