

L'ACTIVITÉ DES PROPERTY MANAGERS SPÉCIALISÉS EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE EN 2015

PREMIERS RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE IMMOBILIER APROMA/IEIF

L'Association des Property Managers (APROMA) a décidé de créer 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, d'une part ;
- de produire des indicateurs de référence sur les charges immobilières, d'autre part.

Ces analyses seront actualisées périodiquement.

Ce document a pour objet de présenter les principales caractéristiques de l'activité des Property Managers membres de l'APROMA.

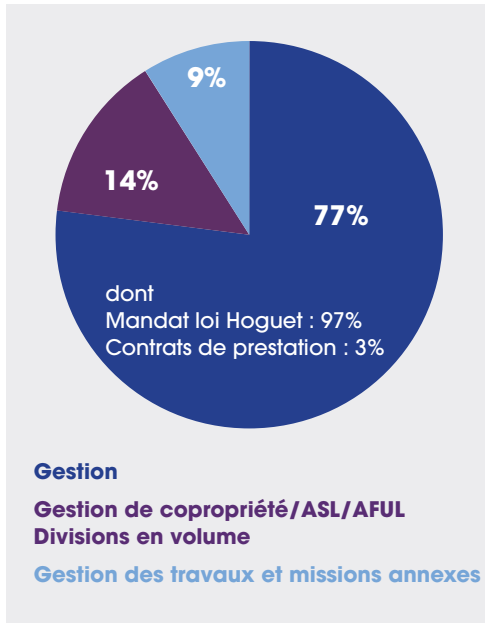
Sur 21 sociétés membres, 16 d'entre elles ont participé à cette première étude :

BNP Paribas Real Estate PM France, CBRE Asset Services, Cushman & Wakefield Asset Services, GSA Immobilier, Icade PM (devenu Foncia IPM), 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 2015.

Les 16 sociétés analysées ont généré 192,2 millions d'euros d'honoraires et gèrent un total de 14950 sites représentant une surface totale de 58 millions de mètres carrés. Elles emploient 1 763 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



Source : Observatoire APROMA / IEIF - décembre 2016

Une forte spécialisation dans des missions de gestion complète

77 % des honoraires perçus sont 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 9 %.

Les missions de gestion sont à près de 80 % des missions « complètes », intégrant à la fois la gestion locative, des charges et technique.

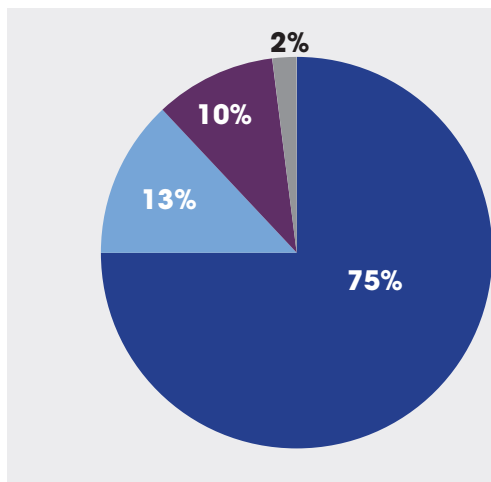
Ces chiffres montrent à la fois la forte spécialisation des Property Managers sur le métier de la gestion, mais également leur capacité à fournir une offre de services globalisée qui nécessite des compétences spécifiques et variées.

Actifs gérés : une dominante tertiaire marquée

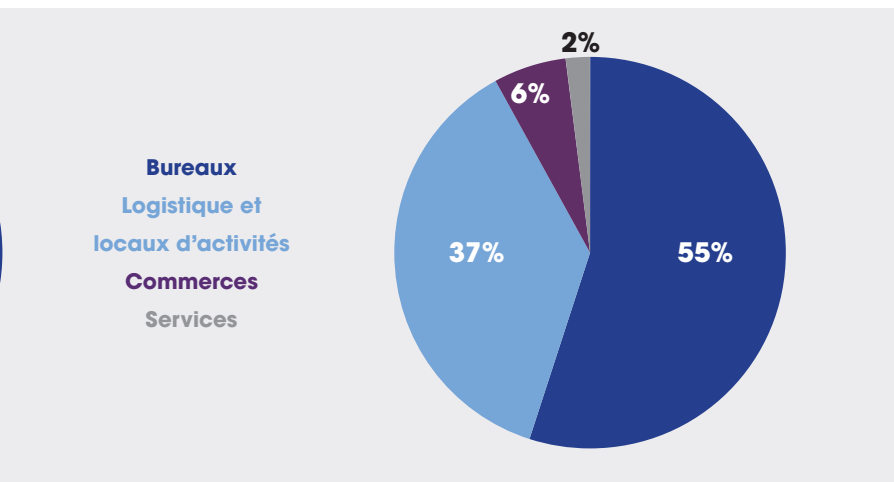
Les bureaux dominent très nettement les autres catégories d'actifs gérés par les Property Managers, que ce soit en honoraires (75 %) ou en surface (55 %). Suivent la logistique et les locaux d'activités (13 % des honoraires pour 37 % des surfaces), les actifs de commerce (10 % des honoraires pour 6 % des surfaces) et les actifs de services (2 % des honoraires et des surfaces). Notons en outre que 9 % du total des actifs gérés concernent de l'immobilier d'habitation pour le compte d'investisseurs institutionnels.

En termes de répartition géographique, l'Ile-de-France représente 58 % des surfaces gérées, mais 75 % des honoraires générés 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.

Immobilier d'entreprise Répartition des honoraires selon la typologie d'actifs



Immobilier d'entreprise Surfaces gérées selon la typologie d'actifs



Source : Observatoire APROMA / IEIF - décembre 2016

Relevons enfin que 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 depuis plusieurs années. Sur un échantillon limité de répondants, ces actifs représentent 19 % des surfaces gérées.

Clients : des fonds immobiliers cotés et non cotés en majorité

Plus de la moitié des clients des Property Managers spécialisés en immobilier d'entreprise sont des fonds immobiliers au sens large : foncières cotées, sociétés de gestion de SCPI ou d'OPCI, autres gestionnaires de fonds (notamment internationaux).

Les investisseurs institutionnels qui, pour la plupart, sont outillés pour gérer en direct tout ou partie de leur patrimoine, s'appuient néanmoins sur des Property Managers pour certaines délégations de mission. Ceci représente 17 % des honoraires perçus.

Par ailleurs, il convient de noter la part élevée des propriétaires publics et para-publics qui représentent 21 % des honoraires perçus.

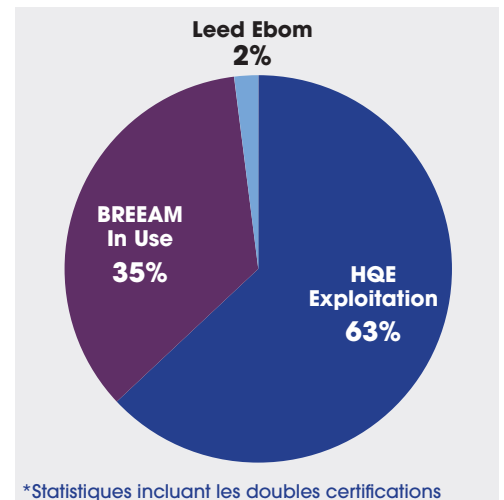
La clientèle des Property Managers est encore très largement de nationalité française, et représente près des trois-quarts des honoraires perçus.

Systèmes d'information utilisés : un nombre important d'outils métiers

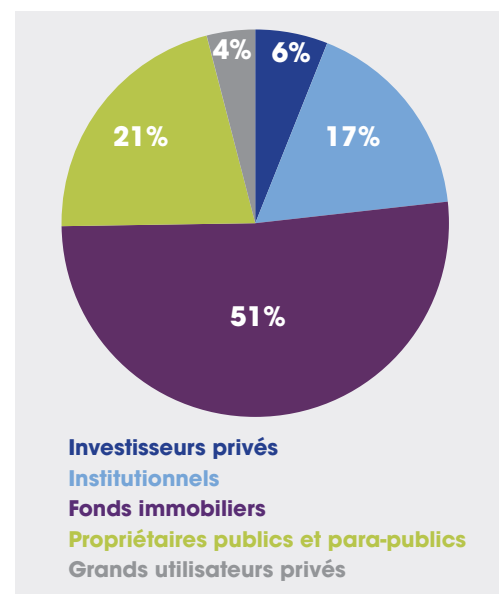
17 outils métiers distincts ont été identifiés chez les Property Managers interrogés dans le cadre de cette étude. 31 % d'entre eux n'utilisent qu'un seul outil, alors que 38 % d'entre eux utilisent 4 ou 5 progiciels, soulignant leur capacité à maîtriser des outils multiples en fonction des besoins de leurs mandants.

Toutefois, lorsque plusieurs outils différents sont utilisés, l'outil métier dominant concerne en moyenne 76 % des honoraires perçus.

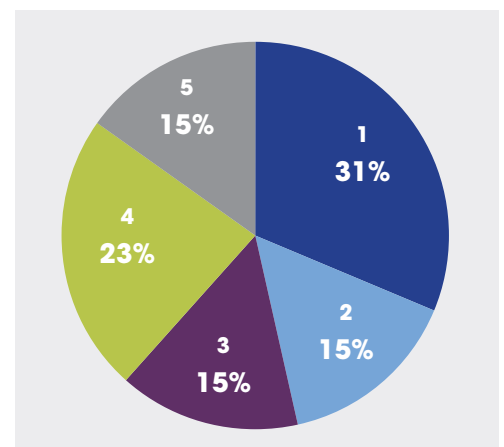
Répartition des surfaces certifiées par catégorie*



Répartition des honoraires par typologie de clients



Nombre de logiciels de gestion immobilière utilisés par les PM



Source : Observatoire APROMA / IEIF - décembre 2016

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 Étrangère

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 :

Jean-Jacques Picard, Commission Études & Statistiques
01 40 44 09 30 - jjpicard@p-g-a.fr

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 cinq 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
- Le Club Innovation & Immobilier

Contact étude :

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