

IMMOBILIER PRIVE UN MARCHÉ CONTRASTE



EVOLUTION DU MARCHÉ ET DES POLITIQUES DE REMUNERATION

Depuis 2018, cela ne fait aucun doute : l'Immobilier résidentiel est un marché à deux vitesses. Cette tendance s'est d'ailleurs confirmée, voire accélérée, en 2019. Ainsi, si le volume des transactions de logement dans l'ancien a atteint un niveau historiquement élevé, les lancements commerciaux de programmes neufs ont connu un net repli. Le recul des mises en chantier vient confirmer cette contraction du marché de la Promotion résidentielle au niveau national. A noter toutefois que certaines régions soufflent un vent contraire. C'est le cas pour la Nouvelle-Aquitaine (territoire dont l'attractivité ne fléchit pas), la Corse, les DOM-TOM et la Bourgogne-Franche-Comté, qui ont connu une hausse de l'obtention des Permis de Construire et des lancements de travaux sur le 1^{er} semestre 2019, supérieure à 2018 sur la même période.

Soutenue par des taux d'intérêt toujours aussi attractifs, la demande des ménages en matière d'Immobilier reste forte, notamment en raison de son image de valeur refuge par excellence. Ainsi, même si les chiffres annoncés par les Ministères, la FPI et les Promoteurs sont moins « flamboyants » que sur les deux années précédentes, ils sont encore très éloignés de ceux des périodes noires traversées par le secteur au cours de la décennie, et s'expliquent davantage par le contexte pré-électoral et la pression gouvernementale sur les finances des acteurs du Logement social que par des considérations de nature économique.

En 2019, malgré un léger recul, le segment de l'Immobilier d'entreprise, porté entre autre par le Grand Paris et l'appétit des investisseurs étrangers et des SCPI, a maintenu une dynamique dans la continuité de 2018. La mutation des habitudes de travail, coworking en tête, a soutenu l'activité des Promoteurs « bureaux » et les volumes des transactions que les brokers ont accompagnés. Si l'Ouest parisien reste la locomotive du marché de l'Immobilier d'entreprise, des villes comme Lyon, Lille, Bordeaux ou encore Nice enregistrent une hausse de l'offre de projets tertiaires neufs.

QUELLE VISION POUR L'AVENIR ?

Les promoteurs immobiliers résidentiels ne feront probablement pas preuve d'attentisme jusqu'aux élections municipales. Leurs besoins en recrutement resteront soutenus sur les métiers de la vente, des travaux et du développement foncier, malgré la frilosité de ces derniers à changer de poste.

Sur le segment des services immobiliers, les sociétés de gestion de fonds accéléreront leur dynamique d'internalisation des compétences en Property Management et Comptabilité, recherchant une meilleure maîtrise des coûts et une amélioration de la satisfaction client, et dopant de fait les volumes de recrutement sur ces lignes de métiers.



COMPETENCES LES PLUS RECHERCHEES

- Management de projets
- Gestion financière
- Négociation
- Capacité d'analyse
- Relationnel client

FOCUS JOB

Directeur immobilier

En charge de la stratégie immobilière d'un Utilisateur, le Directeur immobilier est un professionnel aux compétences multiples. En fonction du modèle organisationnel des structures au sein desquelles il évolue, son champ d'intervention couvre les métiers de la Maîtrise d'Ouvrage (montage / conception, travaux), des Services immobiliers (exploitation / maintenance, gestion locative), de l'Asset management (développement, acquisition, cession d'actifs) voire des Services Généraux (pilotage de la politique HSE).

Professionnel aguerri, il a souvent fait ses armes en management de projets chez un Promoteur immobilier ou sur des fonctions de Property manager, Gestionnaire technique, ou Asset manager au sein d'une société de gestion pour le compte de tiers, d'une foncière ou d'un institutionnel.

Ses compétences clés sont le management d'équipe, la gestion financière, le pilotage technique de projets, les capacités d'analyse et la maîtrise réglementaire.

0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS	
80	90	90	110	110	130	130	195

GRILLES DE REMUNERATION

MAITRISE D'OUVRAGE

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur Régional / Directeur d'agence *	90	100	100	115	115	130	130	180	-15%
Directeur développement foncier *	70	80	80	100	100	130	> 130		
Responsable développement foncier *	38	50	50	60	60	70	NS		
Directeur de programmes	65	75	75	85	85	95	NS		
Responsable de programmes	38	45	45	55	55	65	NS		
Directeur technique	65	75	75	85	85	100	100	120	
Responsable technique (études + exécution)	38	48	48	55	55	70	NS		
Ingénieur études / Responsable appels d'offre	38	48	48	55	55	70	NS		
Ingénieur travaux	38	48	48	55	55	70	NS		
Responsable SAV	32	40	40	50	50	60	> 60		
Responsable relation client	28	35	35	42	42	50	> 50		

ASSET MANAGEMENT

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur Administratif & Financier	70	75	75	90	90	110	NS		-15%
Asset Manager valorisation / investissement	45	55	55	70	70	80	> 80		
Analyste financier	38	45	45	50	50	55	> 55		
Expert immobilier	35	40	40	45	45	55	NS		
Fund manager	40	45	45	60	> 60		NS		
Contrôleur de gestion / Fund Controller	38	40	40	45	45	55	> 55		

PROPERTY ET FACILITY MANAGEMENT

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Responsable patrimoine	60	70	70	80	> 80		NS		-10%
Property manager	36	42	42	48	48	55	NS		
Directeur technique	60	65	65	70	70	75	> 75		
Gestionnaire technique multi-sites / Facility manager	35	40	40	45	50	60	NS		
Building manager / Responsable de site	30	35	35	45	45	50	> 50		
Gestionnaire comptable / comptable mandant	35	40	40	45	45	50	> 50		
Comptable OPC I / SCPI	35	40	40	50	50	55	> 55		
Directeur centre commercial	45	50	50	55	55	70	NS		

ADB

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur copropriété / gestion locative	60	65	65	75	> 75		NS		-15%
Gestionnaire de copropriétés	33	38	38	45	45	50	> 50		
Gestionnaire locatif	28	30	30	35	35	40	40	50	
Assistant de copropriétés	26	32	32	37	> 37		NS		
Assistant gestion locative	25	28	28	35	> 35		NS		
Comptable copropriété / gestion locative	30	35	35	40	40	45	> 45		

* Rémunération fixe - variable non intégré

GRILLES DE REMUNERATION

COMMERCIALISATION ET TRANSACTION

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur commercial VEFA *	100	120	120	150	> 150		NS		-10%
Chef des ventes VEFA *	40	50	50	60	60	70	> 70		
Commercial VEFA **	18	100	NS		NS		NS		
Commercialisateur foncière *	35	40	40	50	50	65	NS		
Consultant en immobilier d'entreprise *	25	28	28	35	35	40	NS		

UTILISATEUR

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Directeur immobilier	80	90	90	110	110	130	130	195	NS
Chargé d'expansion	28	35	35	45	45	60	> 60		
Responsable travaux	35	42	42	50	50	60	60	80	
Responsable maintenance	25	35	35	40	40	50	50	55	
Gestionnaire baux commerciaux	30	35	35	40	45	50	> 50		
Responsable des services généraux	30	35	35	45	45	55	> 55		

AMO

	0 A 3 ANS		3 A 5 ANS		5 A 8 ANS		> 8 ANS		REGIONS
Project manager (AMO)	35	45	45	50	50	60	75	85	-10%
Quantity surveyor / Economiste de la construction (AMO)	30	35	35	50	50	70	> 70		

* Rémunération fixe - variable non intégré / ** Selon rémunération variable