

Rencontre avec Laurent Derote, directeur de la division Immobilier & Construction du groupe de conseil Hudson, expert en matière de recrutement et de ressources humaines.



Comment Hudson intervient dans le marché de l'emploi de l'immobilier ?

Laurent Derote : Hudson Immobilier & Construction est un référent en matière de recrutement des cadres de l'immobilier au niveau institutionnel : promoteurs nationaux, grandes foncières, fonds d'investissement internationaux, filiales immobilières des compagnies d'assurances, des groupes de distribution qui développent leur parc de magasins et galeries marchandes, directions immobilières des grandes entreprises, leaders de « l'asset-management » immobilier, filiales bancaires et départements spécialisés assurant le financement des professionnels et des investissements immobiliers, leaders du conseil et de la transaction, organismes du logement social et de l'aménagement public, bureaux d'études et maîtrise d'œuvre... Nous sommes réputés pour notre connaissance des différents cercles professionnels de l'immobilier et de leur évolution, qui nous permet de trouver par approche directe les profils « rares et pointus » là où ils réussissent et de les motiver pour rejoindre nos clients en dépassant la simple adéquation des compétences pour découvrir les vrais ressorts du succès : plus que le meilleur spécialiste, nous trouvons le vrai partenaire.

Nous plaçons 150 cadres par an, leur rémunération moyenne annuelle ressort à 89 Kilos euros, dans une fourchette de 45 Kilos euros pour de jeunes professionnels, à plus de 350 Kilos euros.

Comment se porte le recrutement dans le secteur de l'immobilier ?

L. D. : Depuis quatre ans, le recrutement des cadres de l'immobilier est en très forte progression. C'est même l'explosion en 2006 et 2007, avec une conséquence notable : la pénurie de professionnels par rapport aux besoins des entreprises. Cette dernière est structurelle, particulièrement chez les cadres confirmés dans la tranche d'âge 33 / 48 ans : elle correspond à l'absence de recrutement pendant la crise de l'immobilier entre 1992 et 1996. Les métiers de l'immobilier sont très spécialisés et la demande des sociétés dans ses différents secteurs y est véritablement très forte. C'est tout particulièrement le cas pour les postes de développement et de montage de programmes en logement, bureaux, centres commerciaux, de technique construction, côté maîtrise d'ouvrage comme de maîtrise d'œuvre, de gestion d'actifs immobiliers (asset-management), métier qui s'est fortement internationalisé et financiarisé depuis 10 ans. Les métiers du conseil, transaction locative et investissement, administration de biens, « facility management », conseil en stratégie immobilière pour les entreprises utilisatrices et / ou propriétaires d'actifs immobiliers et fonciers, ne sont pas en reste. Si l'année est exceptionnelle, avec un « boom extraordinaire » au premier semestre, nous observons un peu d'attentisme depuis la rentrée dans les métiers de la promotion immobilière, en particulier. Par contre, le recrutement de professionnels de l'immobilier dans le secteur du commerce et de la distribution n'a jamais été aussi actif, et le rythme ne faiblit pas ! Mais globalement, j'insiste, le recrutement des professionnels de l'immobilier reste actif, et ceci sur l'ensemble de l'hexagone.

Parlez-nous des métiers traditionnels de l'immobilier...

L. D. : Commençons par le promoteur immobilier. Son métier de base est d'acquiescer des terrains, de construire des immeubles et de les vendre. Son intervention et son activité sont dès lors productrices de biens immobiliers à usage d'habitation, d'entreprise, de commerce... Il faut donc rechercher des terrains constructibles ou susceptibles de le devenir rapidement (et c'est rare et cher), réaliser des études de marché et de faisabilité, concevoir les programmes, les budgéter, se por-

ter acquiescer des terrains, monter les opérations et obtenir les autorisations administratives, engager la commercialisation, lancer la réalisation des programmes et en suivre les différentes étapes jusqu'à la livraison aux acquiesceurs et au delà. Les opérations peuvent porter sur des tours de bureau (IGH), des locaux d'entreprise classiques, des plateformes logistiques, des centres commerciaux et autres galeries et parcs d'activités commerciales, des immeubles de logement en collectif, des programmes locatifs sociaux, des résidences de service, d'étudiants ou pour seniors, des établissements hospitaliers... Les professionnels recherchés, développeurs, monteurs, responsables de programmes, sont le plus souvent titulaires d'un diplôme de niveau bac + 5, issus de formation juridique, d'école de commerce ou de science po, de formations spécialisées en immobilier (ESPI, ICH...), d'architecture avec un DESS aménagement et urbanisme, lorsqu'il s'agit de logement ; d'ingénieur lorsqu'il s'agit d'immobilier d'entreprise ou commercial. Il y a de plus en plus de doubles formations, soit ingénieur / universitaire IAE, soit ingénieur ou école de commerce / master ou DESS spécialisé en immobilier.

Second métier classique de l'immobilier : l'administrateur de biens, qui assure la gestion locative d'immeubles de logements (recherche de locataires pour le compte des mandants, signature des baux, encaissement et reversement des loyers) et le syndic de copropriété, gérant les parties communes (maintenance et travaux, appels d'offres auprès des entreprises tenue des assemblées générales, mise en œuvre des décisions prises lors de ces dernières, budgets, trésorerie des immeubles, contrôle des comptes, procédures de recouvrement, suivi des sinistres et relations assureurs). Les profils sont juridiques ou de formation économique, de niveau minimum bac + 2, fréquemment licence et maîtrise. Lorsqu'il s'agit d'immobilier d'entreprise, l'administrateur de biens est souvent dénommé « property manager » ; il doit parler anglais car il a affaire à des mandants institutionnels de plus en plus internationaux. La gestion technique y prend une place consistante et il n'est pas rare de trouver des formations techniques bac + 2 voire des ingénieurs. Il est en relation avec un autre professionnel de l'immobilier d'entreprise : le

« facility manager », qui assure la gestion optimale, non de l'immeuble, mais de l'ensemble des services nécessaires aux entreprises utilisatrices qui occupent l'immeuble en tant que locataires : multi techniques (ascenseurs, climatisation / chauffage / énergies, télécommunications, maintenance, PC sécurité...) ; multi services (accueil, courrier, nettoyage et entretien, centre d'affaires, de conférences, restaurant inter entreprises et services à la personne...). Il est le plus souvent de formation technique.

Le métier de négociateur est un grand classique. En résidentiel, il s'agit soit de la commercialisation de logements neufs chez un promoteur ou au sein d'une « centrale de ventes », société de services qui travaille pour les promoteurs, soit de la négociation de logements anciens : c'est la fonction d'agent immobilier proprement dite ; ce dernier cherche des mandats de vente, gère la relation avec les vendeurs puis recherche des acquéreurs pour réaliser les transactions. Certains profils peuvent être spécialisés.

Enfin, derniers nés des métiers de l'immobilier, issus de la financiarisation appliquée à l'immobilier (qui devient un actif de placement et de rendement comme un autre), et de l'internationalisation des fonds d'investissement : les métiers de l'investissement et de l'asset-management. Le spécialiste de l'investissement au sein d'un fonds, d'une foncière, d'un autre type d'investisseur institutionnel, propose, élabore une stratégie d'investissements, recherche les produits immobiliers correspondants, effectue les analyses et les simulations de toute nature et réalise les investissements qui correspondent aux critères définis, tout particulièrement financiers, en simulant l'optimisation du couple rendement / valorisation. L'asset-manager, lui, assure l'optimisation du rendement et de la valorisation d'un portefeuille d'actifs immobiliers dont il a la responsabilité en intervenant sur tous les axes de valorisation : nouvelles prises à bail et conditions de location, rénovations et remises aux normes des immeubles, optimisation de la gestion locative et du coût d'exploitation, remplissage locatif... Pour cela, il établit les « business-plans » de ses immeubles, en accord avec les simulations réalisées lors des investissements, les met en œuvre, en lien avec les prestataires internes et externes, dont les « property et facility managers ».

Cette façon d'approcher l'immobilier a été une vraie révolution ces dix dernières années, d'autant qu'elle s'accompagne de toute une série de produits structurés (titrisation d'actifs, de créances immobilières), complétant la « pierre-papier » constituée par les SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier), les parts de foncières cotées dont les nouvelles SIIC (Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées), et, prochainement, par les nouvelles OPCI

Parlez-nous des évolutions à venir dans les métiers de l'immobilier...

L. D. : La tendance est à la financiarisation et à l'internationalisation des actifs immobiliers. C'est une révolution qui a engendré, depuis 1996, des profils de haut niveau, issus du monde de la finance et / ou disposant un double cursus grande école / MBA internationale. L'arrivée des nouvelles technologies dans l'immobilier d'entreprise, les immeubles « High Tech » est aussi caractéristique des nouvelles orientations, avec son corolaire : une obsolescence de plus en plus rapide des immeubles, nécessitant des remises à niveau et des restructurations plus fréquentes sous peine de voir les taux de vacance s'accroître et les valeurs chuter. Enfin, révolution actuelle : la Haute Qualité Environnementale (HQE). Les contraintes environnementales imposent désormais aux concepteurs, architectes et ingénieurs, promoteurs et autres maîtres d'ouvrage, de faire preuve d'imagination pour réaliser des immeubles répondant à de nouvelles normes, au demeurant en pleine évolution, sans trop alourdir les coûts de construction, ce qui va se révéler être un véritable tour de force ! Tous les opérateurs concernés, y compris les bureaux d'études et sociétés de conseil, vont devoir intégrer dans leurs équipes des spécialistes du développement durable pour distiller une information transversale auprès de l'encadrement. Les métiers de l'immobilier devront intégrer rapidement les données du développement durable, car il va s'imposer de plus en plus comme une dimension essentielle de l'immobilier. La « révolution HQE » a commencé et concerne absolument tous les acteurs de l'immobilier et de la construction. L'immobilier évolue, ses métiers avec, et dans le bon sens...

Propos recueillis par C. J.

Christelle Boutonnet, responsable du service Locations et ventes de l'agence Scorsim (Issy-les-Moulineaux) : une autodidacte de l'immobilier.



« Mon parcours est quelque peu atypique. Trois mois avant de passer mon bac, j'ai décidé de partir au Sénégal. A mon retour, la perspective de retourner au lycée ne me réjouissait pas. J'ai donc pris des cours par correspondance pour décrocher un bac L. Je l'ai passé en candidature libre et l'ai obtenu avec mention. En parallèle, j'avais un petit job de vendeuse dans un stand qui se trouvait devant l'entrée de feu la Samaritaine. Un beau jour, un passant, qui s'avérait être le directeur d'une agence immobilière de la rue de Maubeuge, séduit par ma manière de vendre, mon énergie, mon contact avec les clients m'a proposé de venir travailler pour lui. Je n'ai pas boudé l'opportunité et ai tenté l'aventure immobilière !

Il m'a formée sur le terrain. Très rapidement, états des lieux et signatures de contrats de vente et de location n'ont plus eu de secrets pour moi. Très rapidement, tout est relatif. J'ai beaucoup potassé le droit immobilier par moi-même. C'est une matière qui ne s'improvise pas et qui est en constante évolution. Il faut fournir l'effort d'une véritable veille juridique pour rester au contact. Aujourd'hui, je suis responsable du service vente et location de l'agence Scorsim. Autodidacte, je suis la preuve qu'avec de la volonté et de l'instinct, on peut faire sa place dans ce secteur d'activité sans avoir de bagage bac + 5 à faire valoir. Naturellement, tout le pan de l'immobilier ayant trait à la gestion et aux syndics nécessite d'avoir suivi les études appropriées. C'est une branche plus technique qui laisse moins de place à la spontanéité.

A l'avenir, je souhaite avoir, en gérance, ma propre agence immobilière. Je m'appête d'ailleurs à suivre des cours par correspondance pour décrocher un diplôme de gestion.

Il est peu dire que j'adore mon métier. L'aspect humain y est pour beaucoup. Nous voyons beaucoup de gens, nous entrons dans leur vie personnelle, nous tissons des liens avec eux. C'est un métier où il faut être à l'écoute, psychologue et altruiste. Et il réserve ses moments d'adrénaline et d'intensité. Tout cela renouvelle sans cesse son intérêt. Cela annihile littéralement la routine.»

Propos recueillis par C. J.