

Les nouveaux modèles dans l'administration de biens

Adopter une logique servicielle et digitale

L'administration de biens est à un tournant face aux bouleversements technologiques, sociétaux et réglementaires qui touchent ce secteur. Pour autant, il dispose de solides perspectives de développement comme le montre la nouvelle étude réalisée par **Xerfi**. Elle décrypte les changements du jeu concurrentiel, induits notamment par l'essor des acteurs 100% en ligne, les axes de croissance des opérateurs, ainsi que les défis à relever pour revaloriser le syndic et la gérance locative afin de relancer la croissance de l'activité et d'enrayer l'effritement des marges. Cette étude exclusive vous présente également des prévisions économiques et financières approfondies et un scénario d'évolution de l'activité pour 2017.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



*Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com*

Avec le code étude 6BAT35

Julien Pillot
Directeur d'études
Precepta

Les nouveaux modèles dans l'administration de biens

Adopter une logique servicielle et digitale

Edition Octobre 2016

200 pages

Le digital et la qualité, sources de régénération du modèle

L'effritement structurel des marges des administrateurs de biens depuis 2010 a prouvé la grande fragilité et les limites du *business model* dominant qui faisait la part belle aux activités hors cœur de métier. Sa régénération aura logiquement pour effet de rétablir les marges tout en relançant la croissance de l'activité. Et pour engager ce véritable revirement stratégique, deux enjeux majeurs s'imposent. D'une part, l'impérative montée en gamme et l'élargissement des compétences afin de poursuivre la nécessaire hausse des honoraires. D'autre part, la mutation des administrateurs de biens en véritables entreprises de services. Une évolution d'autant plus pressante que les conditions de marché des services immobiliers ont radicalement changé avec l'essor du numérique et les nouvelles habitudes de consommation. L'enjeu clé aujourd'hui consiste à proposer un accompagnement global aux copropriétaires et aux bailleurs grâce à de véritables « solutions servicielles immobilières ». Des solutions où le digital jouera un rôle essentiel pour renouveler les offres et élaborer une nouvelle relation client créatrice de valeur.

Les points clés de l'étude

- **Les prévisions économiques et financières des administrateurs de biens à l'horizon 2017**

Croissance du chiffre d'affaires, taux de valeur ajoutée, taux d'EBE, taux de marge opérationnelle, résultat financier et RCAI, taux de résultat net, rentabilité des capitaux engagés (ROCE), rentabilité financière (ROE), intensité capitalistique, taux d'endettement.

- **L'analyse des grands défis stratégiques des opérateurs**

Effectuer un réel saut qualitatif pour poursuivre le mouvement de hausse des honoraires de syndic, renforcer le poids de la gérance locative, prendre le virage numérique, élargir son offre, développer des offres de bouquets et s'insérer pleinement dans une logique servicielle axée autour du client, optimiser sa politique multicanal, adopter une véritable stratégie marketing, redresser l'image et l'attractivité de la profession, etc.

- **L'examen détaillé des nouvelles conditions de marché**

Changements réglementaires liés à la loi Alur, introduction massive du numérique dans les habitudes de consommation à l'égard des services immobiliers, renforcement de l'intensité concurrentielle lié en partie à l'essor des acteurs digitaux, prise de pouvoir croissante des clients (copropriétaires et bailleurs), etc.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

NOS PREVISIONS

Xerfi vous propose son analyse ainsi que sa vision prospective du marché des administrateurs de biens pour 2017. Celles-ci ont été réalisées à partir d'une méthodologie rigoureuse et exclusive prenant en compte l'environnement, l'évolution du jeu concurrentiel et des mutations de l'offre. La croissance des acteurs dépendra en grande partie de leur capacité à revaloriser leur cœur de métier, à savoir la gestion de copropriété et la gérance locative, à élargir leur palette de compétences et à prendre le virage numérique.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention sur les facteurs de tension et de mutation auxquels sont confrontés les administrateurs de biens : pression croissante de la part des clients, changements réglementaires (loi Alur), mutations technologiques, émergence d'acteurs 100% en ligne, intensification de la concurrence, etc. Les perspectives dont disposent les acteurs sont néanmoins nombreuses, à condition de remettre en question leurs modèles traditionnels. De fait, les défis sont de taille pour les administrateurs de biens. Les positions sont amenées à évoluer et de nombreuses opportunités restent à saisir.

DÉFIS & ENJEUX STRATÉGIQUES

1. LE SECTEUR FACE À LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

1. LE NUMÉRIQUE DANS L'ADMINISTRATION DE BIENS

- Les opportunités du digital pour les entreprises du secteur
- Focus sur l'extranet de copropriété
- Les stratégies digitales des leaders et les conséquences d'une stratégie numérique dans le secteur
- La concurrence de la part des acteurs 100% en ligne
- Les modèles hybrides

2. LES ENJEUX LIÉS AU MARKETING ET AU MULTICANAL

- Faire évoluer sa marque dans un marché en mouvance
- S'appuyer sur une marque forte
- Introduire la connotation numérique dans sa marque et la dimension relationnelle
- Se muer en marque média
- Optimiser sa politique multicanal
- Saisir les opportunités offertes par les réseaux sociaux et mener une politique de *community management*

2. ADOPTER UNE DÉMARCHE QUALITÉ

1. MONTER EN GAMME

- Appréhender les indéniables atouts du syndic et de la gérance locative
- Remettre le syndic au 1^{er} plan et poursuivre la hausse des honoraires
- Analyser les menaces liées à la gérance locative
- Identifier les facteurs rendant impératif un saut qualitatif dans l'ADB
- Focus sur la loi Alur et ses conséquences

- Choisir entre trois options stratégiques de base
- Appréhender les prérequis pour impulser une politique de qualité
- Générer de la qualité en augmentant la dimension conseil
- Redresser l'image et l'attractivité de la profession

2. REPLACER LE CLIENT AU CŒUR DE SA STRATÉGIE

- Adopter une logique de bouquet
- Devenir intégrateur de savoir-faire
- Accentuer sa diversification autour du bien-être des copropriétaires
- Changer de paradigme et entrer dans l'ère servicielle

MARCHÉ & CONCURRENCE

1. LES PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES POUR 2017

1. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL POUR 2017

- Les différents scénarii d'évolution de l'activité, le cadrage macroéconomique, le marché immobilier ancien et neuf, l'activité des administrateurs de biens

2. LES PRINCIPAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Croissance du CA, taux de VA, taux d'EBE, taux d'ENE, Résultat financier, RCAI, Produits financiers, Rendement financier, taux de résultat net, ROCE, ROE, intensité capitalistique, taux d'endettement

3. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS DU SECTEUR

- Le compte de résultat en % du CA, le bilan en % de l'actif et du passif, les principaux ratios et leur définition

2. LES FORCES EN PRÉSENCE

1. LA PRÉSENTATION DE DIX ACTEURS

- | | |
|---------------------|------------------|
| - Billon Immobilier | - Immo de France |
| - Century 21 | - Loiselet |
| - Citya Immobilier | - Nexity ADB |
| - Dauchez ADB | - Orpi |
| - Foncia | - Sergic |

LE JEU CONCURRENTIEL

Les administrateurs de biens dits « traditionnels » font face à l'arrivée massive d'acteurs 100% en ligne sur leur cœur de métier, à savoir le syndic et la gérance locative. Face à cette nouvelle menace, ils se doivent de riposter en lançant leurs propres offres digitales, mais également en réaffirmant leur valeur ajoutée. À ce titre, l'étude décrypte le paysage concurrentiel actuel et son évolution. Dix acteurs de référence font en outre l'objet d'une présentation détaillée (chiffres clés, présentation de l'entreprise et de ses activités, faits marquants récents).

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, Xerfi a identifié et décrypté les enjeux auxquels sont confrontés les administrateurs de biens pour s'imposer sur leurs marchés. Parmi ceux-ci : effectuer un réel saut qualitatif pour continuer et justifier le mouvement de hausse des honoraires, replacer le client au cœur de sa stratégie, prendre le virage numérique, adopter une véritable stratégie marketing, redresser l'attractivité de la profession, élargir son offre autour du bien-être des copropriétaires, etc.

2. LES FAITS MARQUANTS DES OPÉRATEURS (2002-2016)

3. LES INDICATEURS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS DE 200 ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 200 entreprises du secteur à travers les fiches synthétiques de chacune des sociétés et les tableaux comparatifs. Les données portent sur la période 2010-2015, selon la disponibilité des comptes.

3. L'ANALYSE RÉTROSPECTIVE DU MARCHÉ

La plupart des indicateurs de cette partie couvrent la période 2010-2015.

1. LES MISES EN CHANTIER ET LA TAILLE DU PARC COLLECTIF

- Construction de logements neufs (ensemble), collectifs et en résidences, poids et répartition du parc de logements collectifs

2. LE MARCHÉ DU NEUF

- Ventes et stocks de logements neufs, ventes et prix des logements collectifs neufs (France et IDF), délais d'écoulement

3. LE MARCHÉ DE L'ANCIEN

- Ventes et prix (France, IDF et Province)

4. LE MARCHÉ DE LA LOCATION

- Mobilité résidentielle, évolution des loyers : de marché, en cas de relocation, des logements neufs

5. LES MARCHÉS DE LA GESTION

- Dépenses courantes de logement dans les logements ordinaires, dépense courante associée aux loyers, à l'énergie et à l'eau, et aux charges
- Charges des occupants : travaux dans les logements et parties communes, prestations de services, frais de personnel, baux/d'agence et de syndic

6. LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ

- Différents types de charges de copropriété, évolution des charges, répartition des charges de copropriété par type en France et à Paris, niveau des charges par région, etc.

7. LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ DANS LE GRAND PARIS

- Évolution des charges de copropriété à Paris, évolution des charges et des principaux postes de charges par lot et par m² à Paris

LES PRINCIPAUX GROUPES CITÉS DANS L'ÉTUDE (*)

• BELIN GESTION	• CLICSYNDIC	• IMMOBILIER SERVICE
• ADB COURDIL	• COFEGEP	• IMMOBILIERE DE LA RAVINELLE
• BELVIA	• COGIM	• IMMOBILIERE PARISIENNE DE GESTION
• BILLON IMMOBILIER	• COSMOS IMMOBILIER	• IMMOBILIERE PUJOL
• BRIDGEPOINT	• COURCELLES BAUME	• LE DOME IMMOBILIER
• CABINET BARTHES	• DAUCHEZ ADB	• LEBONSYNDIC
• CABINET BRAS	• DAUMESNIL GESTION	• LEFORT & RAIMBERT
• CABINET COMTE	• DAVEAU CONSEIL	• LOGICOR GESTION
• CABINET DAUBOURG	• DELASTRE ET ASSOCIES	• LOISELET & DAIGREMONT
• CABINET DELOMIER	• DESRUE IMMOBILIER	• LOUIS LAIRE & FILS
• CABINET DESLANDES	• DLJ GESTION	• MEILLEURSNDIC
• CABINET DEVAUX	• DURAND MONTOUCHE	• MONCEAU IMMOBILIER
• CABINET DUTHOIT	• E-GERANCE	• MONTELY
• CABINET GURTNER	• EURAZEO	• MSI VALENCIENNES
• CABINET JOURDAN	• FAVRE DE FOS	• NEXITY
• CABINET ROUX	• FAY ET COMPAGNIE	• ORALIA
• CABINET LAURIN RSA	• FERTORET COPPIER ADB	• PARTNERS GROUP
• CABINET LEDOUX	• FONCIA	• PAUL GABET ADB
• CABINET LESCALIER	• FTL VIENNE	• PIERRE & GESTION
• CABINET LIEUTAUD	• GAALON GUERLESQUIN	• PROCIVIS
• CABINET LONCHAMP	• GENIEZ	• RESISTADE
• CABINET LORIEUX	• GERANCECENTER	• SERGIC
• CABINET LOUIS-PORCHERET	• GERARD SAFAR	• SGIBC
• CABINET HUMBERT	• GERERMACOPRO	• SQUARE HABITAT
• CABINET MASSON	• GERERMONBIEN	• SYNDIC+
• CABINET MAURY-SCHWOB	• GERERSEUL	• SYNDIC ONE
• CABINET OLLIVIER-POTTIER	• GESTIMA	• SYNDICENLIGNE
• CABINET BERARD	• GINDRE ET LOZANO	• TAGERIM
• CABINET REVEL	• HABITER 35	• URBANIA
• CABINET REYNES	• HF GESTION	• VALAD FRANCE
• CABINET SOULARD	• IGESTIONLOCATIVE	• VIVA SYNDIC
• CABINET THIERRY	• IMMO DE FRANCE	
• CABINET THINOT	• IMMO MONTAGES	
• CABINET WURTZ	• IMMOBILIER GESTION SERVICES	
• CAEN IMMOBILIER		
• CENTURY 21		
• CHATON IMMOBILIER		
• CHOMETTE		
• CITYA IMMOBILIER		

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **6BAT35** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **L'immobilier de logement en France et en régions**
6BAT32 – Février 2016
- **Le marché du *property management***
5SAE22 – Avril 2015

Retrouvez sur le site **xerfi.com** le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BON DE
COMMANDE

A retourner à :
Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6BAT35 / PTAX / Cial

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____
Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/06/2017 (TVA 20,0%).

Les nouveaux modèles dans l'administration de biens

Adopter une logique servicielle et digitale

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500 € HT 2 637,50 € TTC	2 400 € HT 2 880 € TTC	2 795 € HT 3 354 € TTC
☐	☐	☐

MODE DE REGLEMENT CHOISI

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris - RCS Paris
B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607