



Les métiers de la COMMERCIALISATION

En partenariat avec



**BUSINESS
IMMO**



ÉDITO

Nous sommes heureux de partager avec vous les résultats du 2^e Observatoire des métiers de l'immobilier et de la ville, réalisé par les équipes d'EY en partenariat avec la Fondation Palladio et Business Immo.

Vous trouverez dans les travaux de cet observatoire la présentation des secteurs d'activité et des métiers dans lesquels, nous l'espérons, vous serez amenés à travailler, à vous épanouir et à progresser dans les années à venir.

Les métiers sont nombreux, les challenges passionnants et les opportunités multiples : Rejoignez les femmes et les hommes de l'immobilier et de la ville, et toutes celles et ceux qui œuvrent pour la création et la transformation de la cité.

Consultez l'étude en ligne
via le QR code à l'intérieur de cette fiche

LES CHIFFRES CLÉS DES 8 SECTEURS DE L'IMMOBILIER ET DE LA VILLE

	Nombre d'emplois	% emplois	Valeur ajoutée	% VA
Architecture, urbanisme et aménagement	60 000	3 %	6,0 Mds€	3 %
Ingénierie et prestations techniques	47 200	2 %	3,3 Mds€	2 %
Expertise et conseil	25 700	1 %	3,3 Mds€	2 %
Investissement et financement de l'immobilier	17 600	1 %	4,0 Mds€	2 %
Promotion immobilière	26 400	1 %	5,3 Mds€	2 %
Construction des bâtiments	1 092 000	52 %	72,3 Mds€	33 %
Commercialisation	53 300	3 %	2,9 Mds€	1 %
Gestion de l'immobilier	743 600	36 %	129,3 Mds€	59 %
TOTAL	2 065 800	100 %	226,5 Mds€	100 %

Source : Real Estate and Urban Employment Monitor, EY, 2018

© 2018 Ernst and Young Advisory

3 chiffres clés du secteur



Nombre d'emplois :

53 300

Soit 3 % des emplois de l'ensemble de la filière de l'immobilier et de la ville



Poids économique :

2,9 Mds€
de valeur ajoutée

Soit 1 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de la filière de l'immobilier et de la ville



81 %

des acteurs de la commercialisation prévoient de recruter dans les 3 prochaines années

Source : Real Estate and Urban Employment Monitor, EY, 2018

QUELQUES INTERLOCUTEURS POUR ALLER PLUS LOIN, PAR EXEMPLE :



APEC, les métiers du secteur de l'immobilier : www.apec.fr



Chambre FNAIM du Grand Paris : www.lamaisondelimmobilier.org

Quels niveaux de formations ?

- Les profils recherchés sont en général :

Bac+2

par exemple un BTS négociation et relation clients, BTS professions immobilières

Bac+3

par exemple la licence professionnelle négociation et promotion immobilière

- Toutefois, afin d'accéder à des fonctions cadres comme directeur d'agence immobilière ou consultant en immobilier d'entreprise, des formations de niveau :

Bac+5

en droit, au sein
- d'écoles de commerce,
- d'écoles spécialisées : ICH, ESPI
- d'écoles d'ingénieur : ESTP

sont appréciées

À noter que pour pouvoir exercer la profession d'agent immobilier à son compte, il est nécessaire d'obtenir une carte professionnelle (T ou G) délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie) à la suite d'un BTS professions immobilières ou d'un bac+3 juridique, économique ou commercial.

TOP 3 des métiers les plus recherchés dans les 3 prochaines années



★ AGENT IMMOBILIER (cité par 43 % des décideurs du secteur)

Il joue le rôle d'intermédiaire entre le propriétaire et le locataire ou acheteur d'un logement. Il est en charge de l'évaluer, de faire visiter le bien immobilier et de négocier ses conditions de vente ou de location.

★ CONSULTANT EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

(cité par 38 % des décideurs de la commercialisation)

Le consultant réalise la prospection et la commercialisation de bureaux, entrepôts, usines ou locaux d'activité. Il intervient dans les négociations entre propriétaires, locataires, acquéreurs potentiels afin de faciliter la conclusion d'un contrat de vente ou de location.

★ COMMUNITY MANAGER

(chacun des métiers a été cité par 35 % des décideurs)

Le community manager est en charge de la création, du développement et de la gestion d'une communauté d'internautes réunis autour de l'entreprise.



Les métiers de la COMMERCIALISATION

TOP 3 des compétences recherchées chez les jeunes diplômés / jeunes actifs :



Sens du service client

(pour 43 % des acteurs interrogés).

Le secteur de la commercialisation nécessite de comprendre, anticiper et répondre aux multiples attentes des clients. Ces exigences réclament plus que jamais un fort sens du contact et une grande adaptabilité.



Intérêt et passion pour le sujet

(pour 36 % des acteurs interrogés).

Un intérêt personnel pour les thématiques traitées est un bon atout lorsqu'il s'agit d'analyser les besoins du client et d'imaginer un produit sur mesure.



Dynamisme et créativité, autonomie et rigueur

(pour 31 % des acteurs interrogés).

La complexification des projets et la multiplicité des partenaires ainsi que la nécessité d'anticiper les mutations du marché (visites d'appartements virtuelles en 3D, signature de contrats en ligne...) réclament le recrutement de collaborateurs polyvalents, imaginatifs, rapidement autonomes et rigoureux.

VOUS CHERCHEZ UN JOB ?



RENDEZ-VOUS
SUR **BUSINESSIMMO.COM**
RUBRIQUE EMPLOI !
LE SITE DE RECRUTEMENT
DE L'INDUSTRIE IMMOBILIERE

QU'EST-CE QUE LA COMMERCIALISATION ?

Les acteurs de la commercialisation assurent le rôle d'intermédiaire entre le propriétaire d'un bien immobilier et le locataire ou preneur.

Suivant les typologies de produits (logement, immobilier d'entreprises, locaux commerciaux...), les acteurs peuvent être différents, spécialisés ou généralistes.

Pour les constructions neuves, ce sont souvent directement les promoteurs et constructeurs qui se chargent de commercialiser le bien alors que pour l'ancien les transactions passent par l'intermédiaire d'agents immobiliers ou d'administrateurs de biens.

Des spécificités peuvent apparaître notamment sur le processus de commercialisation de l'immobilier d'entreprise (bureaux, locaux d'activités...).

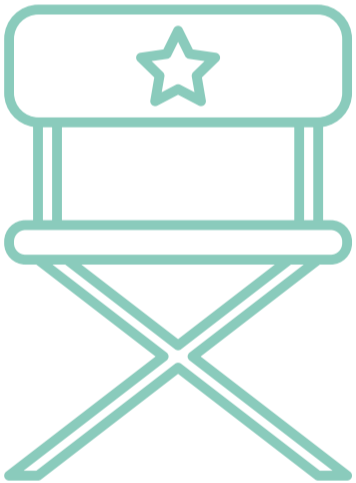
Quels sont les acteurs du secteur ?

Le secteur de la commercialisation relève d'une grande diversité en termes d'acteurs et de biens immobiliers à commercialiser.

Les agences immobilières sont en charge de l'intermédiation en matière d'achat, de vente et de location de biens immobiliers pour le compte de tiers. Les agences immobilières, dont l'activité est très connue du grand public, réalisent essentiellement des activités « B to C », pour commercialiser des biens (appartements, maisons individuelles) à destination du grand public et des particuliers.

Les conseils en immobilier d'entreprise réalisent de leur côté des activités « B to B » c'est-à-dire de conseil, d'évaluation et de transactions entre professionnels et entre entreprises. En matière de bureaux, d'entrepôts, de locaux d'activités, d'usines, etc. Il est en mesure de réaliser les études de rentabilité, d'effectuer la prospection, la commercialisation et de trouver les financements.

Le secteur de la commercialisation comprend également plusieurs acteurs du digital dont l'activité principale ou le service principal se fait en ligne (annonces immobilières, services web, consultations en ligne et aide à la gestion).



Les principaux métiers du secteur

- AGENT IMMOBILIER (TRANSACTIONNAIRE ET/OU ADMINISTRATEUR DE BIENS)
- ANALYSTE DOCUMENTAIRE
- CHARGÉ D'ÉTUDES ET RECHERCHE
- CHEF DE PROJET MARKETING
- COMMUNITY MANAGER OU DIGITAL MARKETING MANAGER
- CONSULTANT EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE
- DATABASE MANAGER
- DÉVELOPPEUR WEB

QUE DISENT LES ACTEURS DU SECTEUR ?

“ Des métiers diversifiés et qui permettent d'être au « contact » d'un nombre d'acteurs très différents : des particuliers souhaitant acheter leur premier logement jusqu'à des entreprises cherchant leur nouveau siège social ”

“ Exercer le métier de la commercialisation pour des particuliers ou pour des entreprises ne demande pas la même formation et les mêmes compétences ”

“ La diversité des projets et l'évolution professionnelle sont deux éléments moteurs pour les métiers de la commercialisation ”



UNE FILIÈRE QUI RECRUTE PARTOUT ET POUR TOUS

8 secteurs qui représentent 10 % du PIB français et 8 % de sa population active : avec 226 Mds€ de valeur ajoutée en 2016, la filière contribue à hauteur de 10,2 % au PIB français. Ses 2 millions d'emplois représentent 7,9 % de la population ayant un emploi, ce qui fait de l'industrie de l'immobilier et de la ville l'un des fondamentaux de l'économie française.

77 % des décideurs envisagent de recruter dans les 3 prochaines années : la filière de l'immobilier et de la ville détonne avec 77 % des dirigeants qui envisagent des recrutements sur les 3 prochaines années, lorsque sur l'ensemble des secteurs français, seulement 69 % des entreprises ont envisagé de recruter des collaborateurs sur l'année 2017.

Des métiers et recrutements partout en France... et dans le monde : les métiers de l'immobilier ne sont pas concentrés dans les grands sièges et centres de décisions franciliens mais irriguent bien l'ensemble du territoire français. De nombreux métiers sont nécessairement à proximité de l'usager : non délocalisables, ces emplois constituent un moteur de développement économique local. Par ailleurs, le « Made in France » de l'architecture, de l'ingénierie, de la promotion ou de la construction s'exporte partout dans le monde, dans les économies matures et émergentes.

UN CONSTANT RENOUVELLEMENT DES MÉTIERS

100 métiers : la filière de l'immobilier et de la ville repose sur un capital humain d'une variété considérable. Cette diversité permet à l'industrie immobilière de couvrir un champ large de métiers – plus de 100 au total dont une large part accessible en début de carrière. Et notamment dans l'univers digital où les métiers de community managers, BIM managers et data managers apparaissent pour anticiper et répondre aux transformations de l'économie et de la société. Ces métiers reposent sur de grandes compétences qui s'étendent de la conception à la réalisation, du montage à la gestion, de la commercialisation à l'investissement.

Diversité des actifs immobiliers : chaque métier trouve sa nuance et sa spécialisation selon qu'il soit orienté vers la fonction résidentielle (logements individuels, logements collectifs, résidences spécialisées...), les fonctions productives (immobilier industriel et logistique, immeubles de bureaux, locaux d'activités...), les équipements publics (établissements scolaires, établissements de santé, espaces culturels...) ou les lieux de consommation (immobilier commercial, hôtels, espaces de loisirs...).

DES FEMMES ET DES HOMMES RÉUNIS PAR LA PASSION DE LA VILLE

Projets concrets : les métiers de l'immobilier et de la ville s'inscrivent dans un foisonnement d'activités où se croisent art et technologie, intérêt général et valeur économique, court terme et long terme, pour développer des immeubles, des quartiers et des villes qui sont les lieux du quotidien. Ces métiers sont exercés par des professionnels passionnés – et généralement passionnants – qui y trouvent l'expression de projets concrets, de problématiques porteuses de sens, sur des projets à fort enjeu économique, individuel ou sociétal.

Concevoir et bâtir ensemble la ville d'aujourd'hui et de demain : les professionnels de l'immobilier et de la ville, entourés des talents qui les accompagnent ou les rejoindront, seront acteurs des grands défis démographiques, environnementaux mais aussi porteurs de nombreuses problématiques du « vivre ensemble » : qualité de la vie et de la ville, nouveaux modes de travail, phénomènes migratoires et accessibilité du logement ne sont que quelques exemples de la ville plus intelligente.

DE NOMBREUSES PASSERELLES ENTRE LES 8 SECTEURS DE L'IMMOBILIER ET DE LA VILLE

Les 8 secteurs de l'immobilier et de la ville sont de plus en plus interconnectés et unis par l'ambition de « fabriquer la ville ». Cette interdépendance entre les différents secteurs se traduit par un effacement progressif des frontières entre activités et parcours professionnels. Les entreprises elles-mêmes contribuent à cet effacement des frontières en affichant une polyvalence de plus en plus marquée : 61 % des acteurs de l'immobilier déclarent exercer plusieurs activités (parmi les 8 secteurs d'activités présentés). Aujourd'hui, une structure ne se limite plus à un champ d'action unique, mais dispose d'un large spectre d'intervention, ce qui favorise les évolutions de carrière et les passerelles entre les différents secteurs et métiers.



**Forum
des métiers
de l'immobilier**



**Consulter l'étude Real
Estate and Urban
Employment Monitor**