

DOSSIER SPECIAL IMMOBILIER

A travers les différentes études réalisées ces derniers mois, le groupe Xerfi propose dans ce dossier spécial un tour d'horizon des problématiques et enjeux auxquels sont confrontés les professionnels de l'immobilier. Ce dossier recense les communiqués de presse relatifs aux études et donne accès à la présentation synthétique de chacune d'entre elles.

- Le marché du recyclage urbain
- Le marché de l'immobilier logistique face à une nouvelle donne
- Le marché de la transaction immobilière
- Le marché du diagnostic immobilier à l'horizon 2025
- Enquête sur la rénovation énergétique de l'habitat
- Coworking, flex office, RSE : enquête sur la nouvelle équation de l'immobilier de bureau



**XE
RFI**

DÉCEMBRE 2023

Contact :
presse@xerfi.fr



Le recyclage urbain, une solution pour sortir l'immobilier de la crise ?

3 questions à Lauric Berthier, chargé d'études

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Le marché du recyclage urbain – Reconversion et rénovation des infrastructures urbaines et immobilières : quelles stratégies pour mobiliser tout le potentiel de croissance ? »

La reconversion et revitalisation d'immeubles ou sites industriels est perçue comme une piste prometteuse. A tort ou à raison ?

Le contexte actuel est clairement favorable au marché du recyclage urbain. Outre l'objectif de zéro artificialisation nette (ZAN) des sols, parfois décrié, certains immeubles de bureaux ou résidentiels ont dépassé l'obsolescence alors que la crise du logement s'accélère dans les métropoles. Les géants de l'immobilier se mettent d'ailleurs en ordre de marche : partenariats stratégiques, offres marketées, marques dédiées à cet univers à l'image de Coverso par Bouygues Immobilier ou d'Héritage par Nexity. Mais derrière ce concept novateur et durable du « recyclage urbain » se cachent d'innombrables difficultés. La faisabilité technique et financière des opérations fait trop souvent défaut et appelle un soutien public plus franc. De leur côté, les collectivités, dans leur majorité, freinent des quatre fers compte tenu des déséquilibres que ces projets engendrent sur l'assiette fiscale, les coûts de fonctionnement et les politiques d'urbanisme. Ces programmes n'échappent pas non plus à court terme au retournement des marchés immobiliers et à la hausse des taux. Malgré un environnement difficile dans l'immobilier en 2024 et vraisemblablement en 2025, [le marché du recyclage urbain](#) va évoluer à rebours des tendances dans la construction neuve. Nous prévoyons ainsi un doublement par rapport à 2022 du nombre de logements autorisés issus de la reconversion à 50 000 unités en 2026. Avec 20% des autorisations de transformations de bureaux en logements émises entre 2013 et 2021, l'Ile-de-France se hisse à la première place des régions françaises en la matière. Dans le non résidentiel, la hausse sera également sensible avec près de 55% de surfaces supplémentaires validées en trois ans. L'objectif de ZAN d'ici 2050 pour la France sera le principal moteur des projets de recyclage urbain qui auront vocation à se généraliser à cette échéance. Dans ces conditions, la transformation représentera environ 20% de l'offre de logements neufs et 25% de nouveaux locaux tertiaires (contre respectivement 7,5% et 7,7% en 2022). Au-delà de la réglementation, le développement des opérations de transformation sera porté par un manque de plus en plus prégnant de logements et l'émergence de nouveaux usages dans les centres urbains, assouvis à terme par la reconversion du bâti vacant et obsolète. D'autres projets – comme la démolition-reconstruction, la réhabilitation sans changement d'usage, la surélévation, la construction sur des parcelles sous-exploitées ou encore la construction traditionnelle compensée par la renaturation – pourraient aussi s'imposer.



Qui sont les principaux acteurs à se disputer ce marché ?

Les promoteurs immobiliers, les bailleurs sociaux, les aménageurs fonciers et les grands propriétaires d'actifs immobiliers (investisseurs et foncières) sont les quatre grands profils d'acteurs du [marché du recyclage urbain](#). Tous ces professionnels doivent en effet faire évoluer leur modèle d'affaires pour prendre en compte les enjeux écologiques et sociétaux. Les grands promoteurs ont donné un véritable coup d'accélérateur à leur offre en matière de recyclage urbain ces derniers mois, poussés par un accès au foncier de plus en plus complexe et la crise

profonde du marché du neuf. Nexity (Héritage) et Bouygues Immobilier (Coverso) ont par exemple créé des structures dédiées en 2023. Pour les bailleurs sociaux, cela se traduit surtout par la reconversion d'actifs obsolètes (tertiaires, résidentiels, commerciaux, etc.) en logements. Ils cherchent ainsi à étoffer leur offre dans les zones tendues où les besoins sont les plus prégnants mais où le coût du foncier grève souvent la viabilité des opérations. Les investisseurs et foncières sont aussi très actifs sur le marché. Novaxia fait figure de référence avec son positionnement de spécialiste à la tête de quatre fonds dédiés au recyclage urbain. Des fonds généralistes de plus grande envergure comme 123 IM ou Mirabaud AM entendent eux se conformer aux critères ESG tout en réalisant des plus-values grâce à l'acquisition de biens décotés à transformer et/ou réhabiliter pour les revaloriser. Au même titre que les autres profils, les aménageurs ont aussi pris le virage du recyclage urbain, compte tenu de leur rôle central dans la mise en place des politiques d'urbanisme des villes. Parmi ces acteurs, on retrouve des structures publiques, comme Grand Paris Aménagement, et des sociétés privées, souvent filiales de grands promoteurs ou groupes de construction à l'image d'Eiffage Aménagement ou d'UrbanEra (Bouygues Immobilier). De grands propriétaires foncières comme la RATP, la SNCF ou La Poste sont aussi présents via leurs pôles immobiliers. A leurs côtés figurent des acteurs des services qui développent des solutions d'accompagnement basées sur la data : proptech de la prospection foncière (BuildRz), conseils en immobilier (CBRE) et structures publiques (Cérema). Ils ont vocation à faciliter l'identification d'actifs exploitables pour des projets de réhabilitation/reconversion.

Quelles voies emprunter pour mobiliser le potentiel de croissance du marché ?

Dans la plupart des cas, les acteurs privilégient une démarche partenariale pour mener à bien leurs opérations de recyclage urbain. Le spécialiste Novaxia a d'ailleurs créé une plateforme dédiée à la co-promotion pour industrialiser la démarche. Baptisée Novaxia+, celle-ci regroupait une cinquantaine de promoteurs partenaires fin 2022. La nouvelle donne liée à la mise en place d'une démarche ZAN pour des acteurs habitués à artificialiser implique de retravailler les process de prospection foncière. Au-delà des outils publics (Cartofriches, UrbanVitaliz, etc.), certains opérateurs ont pris les devants. C'est le cas de Linkcity, qui s'est associé à la Foncière de Transformation Immobilière et la Place de l'Immobilier, pour créer un observatoire des bureaux. Cet outil ambitionne d'identifier des opportunités de transformation en logements. Les créations de fonds et closings dédiés au financement d'opérations de reconversion foncière se multiplient depuis quelques mois, entre autres dans le cadre de partenariats entre porteurs de projets et investisseurs. La participation à des appels à projets publics constitue aussi un levier de développement important. Cela permet en effet de lever deux des principales difficultés que sont la viabilité financière des opérations, grâce aux subventions, et l'identification de bâtiments et parcelles à réhabiliter. L'essor des [programmes de recyclage urbain](#) chez les acteurs de l'immobilier est aussi poussé par les obligations de reportings extra-financiers et les enjeux d'image inhérents. Des groupes ont ainsi pris des engagements conséquents en matière de sobriété foncière comme Vinci Immobilier qui vise le ZAN et 50% de son chiffre d'affaires issu du recyclage urbain dès 2030.

Auteur de l'étude : **Lauric Berthier**

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)



Les entrepôts, passages obligés de la réindustrialisation à la française ?

3 questions à Vincent Desruelles, directeur d'études

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Le marché de l'immobilier logistique face à une nouvelle donne - Adaptation à la demande, hausse des taux, impératifs de décarbonation, pressions foncières : quelles stratégies pour la filière à 2025 ? »

Après le trou d'air de 2023, l'immobilier logistique peut-il rebondir ?

La demande d'entrepôts aura chuté de 14% en 2023 (à environ 3,2 millions de m²) avec une pénurie marquée en Rhône-Alpes et PACA. Les transactions ont, elles, plongé de 73% au premier semestre 2023 par rapport à 2022, augurant un exercice en forte baisse en moyenne annuelle. Toutefois, l'immobilier logistique devrait rebondir. Selon nos prévisions, le repli de la demande sera plus modéré en 2024 (-5%), avant une inversion de tendance en 2025. L'amélioration progressive de la situation des utilisateurs (prestataires logistiques, distributeurs et industriels) permettra en effet ce rebond. L'environnement des utilisateurs d'entrepôts, notamment des commerçants et e-commerçants, sera peu à peu moins perturbé par l'inflation qui devrait revenir dans notre scénario central autour de 2%. Les projets d'amélioration de l'architecture logistique et de renforcement du maillage territorial reprendront, avec à la clé des prises à bail et desancements de commandes pour de nouveaux entrepôts. La contrainte d'offre ne sera pas complètement desserrée d'ici là, mais une légère amélioration sera perceptible. La reprise des autorisations, notable en cours d'année 2023, devrait continuer. Ce qui se traduira par une hausse progressive des surfaces commencées 2024 et 2025. Les investisseurs et développeurs ont de plus rivalisé d'initiatives pour identifier des terrains disponibles, en se positionnant notamment sur des friches et autres projets de réhabilitation. Au final, la demande placée en immobilier logistique progresserait de 15% en 2025 (3,5 millions de m²), soit un niveau encore 6% en dessous de celui de 2022, selon nos prévisions. Ce retour à meilleure fortune du [marché de l'immobilier logistique](#) ne doit en réalité rien au hasard. D'abord, les besoins des marchés clients en matière d'entrepôts sont toujours conséquents. Ensuite, les fondamentaux sont solides et connaissent un renouvellement porté par le segment urbain. À noter : les disparités régionales devraient persister. Le marché d'Île-de-France a fortement souffert en 2023 du point de vue de la demande placée, en raison de la hausse des loyers et d'une offre déficitaire. En comparaison, d'autres régions comme les Hauts-de-France et PACA ont montré une résistance relative. Quant à la « 4e couronne », à la frontière de la région parisienne, elle a bénéficié d'un effet de report. Pour les entreprises très actives en Île-de-France, il est essentiel de revoir les stratégies de localisation et d'investissement.



Quelles peuvent être les grandes stratégies d'adaptation des acteurs ?

Les acteurs vont devoir composer avec un marché en pleine mutation. Premièrement, il va leur falloir anticiper les mouvements des marchés clients clés d'ici 2025. En 2023, l'industrie manufacturière a progressé de 1,5%, surtout portée par le secteur automobile et l'aéronautique. Toutefois, l'automobile pourrait connaître un ralentissement dès 2024. Par ailleurs, la fin d'une période faste se profile dans le négoce. Le commerce de détail, lui, subit une perte de confiance des consommateurs qui se tournent vers des produits plus abordables. Un mouvement qui se poursuivra d'ici deux ans. Quant au e-commerce, son ascension devrait perdurer d'ici 2025 mais de façon ralentie. [Les acteurs de l'immobilier logistique](#) adaptent donc leurs investissements aux secteurs clients en croissance, et en premier lieu au e-commerce. Deuxièmement, avec un cadre réglementaire de plus en plus contraignant sur les émissions de CO₂

du transport de marchandises, les décideurs de la filière de l'immobilier logistique doivent investir massivement dans les entrepôts bas carbone et adopter des pratiques écoresponsables. Cela passe entre autres par la réhabilitation de friches industrielles. Pour les investisseurs, la labellisation ISR permet non seulement de renforcer leur image éthique mais aussi générer des rendements attractifs. Tertio, pour s'insérer dans la logistique urbaine, adopter une approche multidimensionnelle est indispensable. Cela consiste à investir dans l'immobilier logistique adapté aux nouveaux besoins du retail, tout en explorant des partenariats avec des entreprises technologiques pour optimiser le traitement des flux au sein des hubs logistiques. Répondre aux besoins d'omnicanalité des distributeurs est également impératif. A ce titre, investir dans des infrastructures adaptées et des technologies avancées (comme le RFID et la robotisation) pour soutenir les initiatives de ship-from-store des groupes et enseignes de distribution est indispensable. Enfin, la France s'oriente vers une ré-industrialisation, avec des défis à relever comme la complexité administrative pour la construction de tels sites et la disponibilité foncière. Malgré tout, ce mouvement est un véritable relais de croissance pour les professionnels de l'immobilier logistique. En vue de la ré-industrialisation et des exigences croissantes de secteurs clients comme les distributeurs, travailler étroitement avec les décideurs locaux pour déverrouiller les freins autour de la construction de nouveaux hubs logistiques est une piste à creuser.

Comment va s'organiser demain le paysage concurrentiel de la filière ?

[La filière de l'immobilier logistique](#) s'articule autour d'une trentaine de groupes majeurs. Parmi ces figures de proue, on note une prépondérance de spécialistes à la notoriété bien établie tels qu'Argan, Barjane, Prologis et Segro. Si certains se positionnent comme des gestionnaires investisseurs et développeurs, d'autres exercent un unique métier (promoteur ou contractant général). Les acteurs français se caractérisent aussi par une forte empreinte internationale. En particulier, les géants du secteur ont des moyens très importants pour financer leur développement sur le territoire. Ils ont été rejoints récemment par le groupe Panattoni. Parallèlement, des sociétés de gestion internationales comme Blackstone, Carlyle et JP Morgan AM sont également actives dans ce secteur en France. Pour rester compétitif sur la scène internationale, les entreprises françaises doivent investir dans la R&D et l'innovation. La création d'alliances entre investisseurs et développeurs pour échanger des compétences et accéder à de nouveaux marchés semble aussi une piste à explorer. La complexité croissante du secteur logistique et ses multiples enjeux pousse les clients à se tourner de préférence vers des entreprises « expertes » des entrepôts ou hubs logistiques. La mutualisation des compétences peut aussi s'envisager. Avec des projets industriels d'envergure prévus en France (batteries électriques ou production d'hydrogène vert par exemple), une forte demande en surfaces d'entrepôts est anticipée. Cela pourrait renforcer la concurrence sur ce segment, faire émerger des spécialisations, et potentiellement entraîner des fusions-acquisitions ou l'arrivée de nouveaux acteurs internationaux sur le marché. Dans les régions à fort potentiel industriel, une stratégie solide d'acquisition de terrains et de développement d'infrastructures adaptées pourrait permettre aux entreprises de faire la course en tête.

Auteur de l'étude : *Vincent Desruelles*

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)



La crise de la transaction immobilière fera des victimes chez les indépendants

3 questions à Vincent Desruelles, directeur d'études

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Le marché de la transaction immobilière - Quelles stratégies d'adaptation face à la crise de l'immobilier ? Quels axes de développement face à la mutation de la demande ? »

La crise du marché de la transaction immobilière peut-elle se résorber rapidement ?

Engagé au deuxième semestre 2022, le retournement du marché de l'immobilier de logements s'est accentué en 2023. Le volume de transactions va chuter de près de 17% pour tomber autour de 930 000 ventes. Les difficultés d'accès au crédit, liées à la poursuite de la hausse des taux d'intérêt et à la frilosité des banques, représentent le principal obstacle à la réalisation des projets. Et le marché restera mal orienté en 2024 avec une baisse d'au moins 3% des transactions. Les volumes toucheront un plancher inédit depuis 2016. Enclenchée depuis le premier trimestre 2022, la baisse des prix dans l'ancien se traduira par un repli continu au moins jusqu'en 2024 (-2,5% à l'échelle nationale). Ce recul sera particulièrement marqué dans les villes où les prix avaient le plus fortement augmenté ces dernières années, notamment Paris et sa périphérie. Cette tendance fera suite à une légère progression de 0,4% en moyenne annuelle en 2023. Les taux moyens (toutes maturités) devraient toucher, voire franchir, la barre des 4% à la fin de l'année. Mais dans un contexte d'ensemble plus stable sur différents fronts (taux, inflation, pouvoir d'achat...), les taux d'intérêt finiront par se stabiliser, voire redescendre. Le regain de confiance des ménages et le relâchement des pressions sur le pouvoir d'achat se feront à dose homéopathique et ne permettront pas encore d'inverser la tendance. Dans ce scénario, le retournement de la courbe n'interviendra pas avant 2025. Dans le neuf, la spirale négative est encore plus marquée. Le cocktail durcissement des conditions de financement/hausse des prix/raréfaction de l'offre conduira à la chute des ventes de détail des promoteurs de plus de 23% en 2023. Les réservations de logements neufs resteront à bas niveau en 2024. Et le premier train de mesures annoncé par le gouvernement ne créera pas de choc, ni côté demande, ni côté offre. La moindre attractivité du dispositif Pinel sera aussi un frein. Dans ces conditions, le chiffre d'affaires des agences immobilières du panel Xerfi se repliera de 8% en 2023. Les réseaux de mandataires traverseront, eux aussi, une période difficile avec des revenus qui vont stagner puis reculer en 2024. Autrement dit, la profession ne pourra pas résister au retournement des marchés immobiliers et n'attirera plus autant de nouveaux agents.



Face à ce retournement, quels seront les gagnants et les perdants des métiers de l'intermédiation immobilière ?

Cette dégradation des ventes de logements intervient alors que le nombre de professionnels de l'entremise immobilière n'a jamais été aussi élevé. Plus de 80 000 nouveaux professionnels ont ainsi rejoint le marché depuis janvier 2019 sur un total de 220 000 en juillet 2023. Par ailleurs, de nouvelles agences vitrées ont ouvert leurs portes malgré la maturité du segment. Précisons en outre que les quelque 50 000 agents mandataires (+10% en un an) tirent la croissance de la population. De façon générale, tous les acteurs – agences vitrées comme néo-agences – recourent abondamment aux agents indépendants, les plus exposés en cas de retournement. Une forte sinistralité est donc probable ces prochains mois. Une partie sera visible à travers les fermetures d'agences. Une autre sera davantage masquée en raison de la mise en sommeil de l'activité d'indépendants qui se réorienteront sans doute

professionnellement. Aujourd'hui, les agences immobilières traditionnelles captent l'essentiel d'un [marché de la transaction immobilière](#) estimé à près de 8 milliards d'euros. Mais ils sont de plus en plus concurrencés par les mandataires qui représentent autour de 15% des ventes. Environ un tiers des transactions est réalisé aujourd'hui directement entre particuliers. À l'horizon 2030, les canaux de vente gagnants sur les marchés immobiliers seront le PAP et les mandataires, avec respectivement des parts de marché de 34% et 20%. Pour le premier, l'avantage évident de réaliser la transaction sans intermédiaire constituera un moteur, alimenté par une série de services et options à destination des vendeurs « solos » (coaching immobilier, diffusion gratuite des annonces à grande échelle, impact générationnel...). Les mandataires bénéficieront, eux, de leur capacité à attirer de nouveaux professionnels au sein des réseaux. Dans ce tableau, les agences traditionnelles apparaissent encore comme les principales perdantes. Leur part de marché va encore reculer pour atteindre environ 41% d'ici 2030. Toutefois, les grands réseaux dotés d'une puissance marketing supérieure aux indépendants devraient mieux résister. La place des néo-agences devrait, elle, rester marginale (autour de 20 000 transactions par an) et celle des notaires se stabiliser.

Quelles stratégies adopter pour traverser la crise au mieux ?

La dégradation du marché intervient alors que deux événements sont venus encore assombrir les conditions de marché des professionnels de l'intermédiation immobilière en juin dernier. Un avis de l'Autorité de la concurrence sur l'entremise immobilière a ainsi souligné le niveau a priori plus élevé des honoraires (5,78% TTC) en France que dans les autres pays de l'Union européenne. L'autre coup dur est venu de l'ouverture de Seloger aux annonces des particuliers. Une évolution qui est une rupture majeure pour le portail qui avait toujours revendiqué l'accompagnement exclusif des professionnels. Dans ce contexte, [les intermédiaires de l'immobilier](#) redoublent d'efforts pour traverser la crise. L'accroissement de la taille et le renforcement de la part de marché via des opérations de croissance externe sont un levier souvent actionné ces derniers mois, à l'instar du holding Arche qui a mis la main sur Nestenn après avoir racheté Century 21, Guy Hoquet et Laforêt. La diversification des sources de revenus est aussi une voie empruntée par plusieurs opérateurs pour réduire leur dépendance aux transactions. Pour les agences, cela signifie étoffer ses activités d'administration de biens, gestion locative et syndic. Le recours généralisé aux négociateurs indépendants devrait en parallèle s'accroître pour flexibiliser les charges, en particulier dans les agences traditionnelles.

Auteur de l'étude : Vincent Desruelles

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)



Les diagnostiqueurs, ces rouages essentiels des marchés de l'immobilier

3 questions à Lauric Berthier, chargé d'études

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Le marché du diagnostic immobilier à l'horizon 2025 – Entre crise immobilière, évolutions réglementaires et quête de professionnalisation »

Comment la profession de diagnostiqueur affronte-t-elle le retournement du marché de l'immobilier ?

En théorie, le retournement du marché du logement ancien ces derniers mois et la chute des transactions devraient plomber l'activité des diagnostiqueurs. Dans la pratique, le marché de la rénovation énergétique semble un débouché de plus en plus porteur pour la profession. Les évolutions réglementaires vont en effet tirer l'activité à moyen terme. Depuis le 1^{er} avril, l'audit énergétique d'un logement individuel ou collectif en mono-propriété étiqueté F ou G est désormais obligatoire lors de sa mise en vente. Le DPE-Collectif sera lui peu à peu imposé aux quelque 445 000 copropriétés dont le permis de construire date d'avant 2013. Sans oublier que de nouveaux diagnostics et prestations sont aussi devenus obligatoires (repérage de l'amiante avant-travaux dans les aéronaves et les bâtiments industriels par exemple). Dans ces conditions, le chiffre d'affaires du [marché du diagnostic immobilier](#) (panel Xerfi) devrait s'apprécier de 2% cette année (grâce entre autres aux revalorisations tarifaires rendues possibles par le contexte inflationniste) puis de 5% par an en moyenne en 2024 et 2025. Les marges des acteurs devraient alors se rétablir avec un taux d'excédent brut d'exploitation supérieur à 6% en 2025 (panel Xerfi). Les quelque 8 600 entreprises de diagnostic immobilier recensées par [les experts de Xerfi Precepta](#) ont un rôle important à jouer dans la massification de la rénovation énergétique du bâti, l'un des fers de lance des pouvoirs publics dans la quête de la neutralité carbone. Outre l'identification des passoires thermiques et l'établissement de recommandations et chiffrages de travaux, ils pourront s'engager dans l'accompagnement des particuliers en devenant « Mon Accompagnateur Rénov », agréé auprès de France Rénov'. Malgré le rôle central confié aux diagnostiqueurs, le manque de moyens et de structuration mis en place pour professionnaliser la filière peut surprendre. D'autant plus que les associations professionnelles ambitionnent la mise en place de mesures pour améliorer et garantir la qualité des prestations de leurs adhérents.



Quelles sont les stratégies de croissance privilégiées par les acteurs ?

Le développement géographique est un axe majeur pour les enseignes, surtout sur le segment BtoC. La proximité avec le client est en effet un levier de prospection crucial et permet d'assurer une certaine réactivité tout en limitant les frais de déplacement. Le recrutement et la fidélisation de salariés ou franchisés sont aussi des éléments à ne pas négliger face au fort turn-over de la profession. La capacité à proposer des offres globales est également au programme des diagnostiqueurs face à des clients désireux d'avoir un prestataire en mesure de réaliser l'ensemble des diagnostics. Pour redorer leur image, les organisations professionnelles militent en outre pour une augmentation des contrôles et la mise en place de formations bac+2 ou bac+3 ainsi qu'un diplôme reconnu par l'Etat. Certaines plaident même pour la création d'une carte professionnelle. Par ailleurs, le digital s'impose peu à peu dans la

profession dans l'ensemble de la filière de l'immobilier. La valorisation des données collectées et générées paraît de plus en plus incontournable comme l'illustre le rachat de MyDGT par Ex'Im.

L'engouement pour la profession est-il toujours d'actualité ?

La France compte actuellement 11 400 diagnostiqueurs certifiés qui interviennent en tant que salariés ou indépendants au sein de 8 600 entreprises. Le marché accueille chaque année 79 nouvelles entreprises en moyenne depuis 2000. Après le pic de 2008-2009, il aura fallu patienter jusqu'en 2022-2023 pour retrouver un engouement comparable pour le métier. Franchisés ou intégrés, les réseaux spécialisés trustent les premières places du marché. Avec plus de 300 diagnostiqueurs chacun, AC Environnement, Ex'Im, ADX Groupe et Agenda Diagnostics font figure de leaders. [Les diagnostiqueurs immobiliers](#) sont au centre d'un large écosystème de fournisseurs et prestataires. Les organismes de formation et certification ainsi que les laboratoires d'analyses sont ainsi des partenaires incontournables pour accéder à la profession et délivrer des diagnostics. A l'origine de plus de la moitié des missions réalisées par les diagnostiqueurs, les agents et mandataires immobiliers mais aussi les notaires sont des apporteurs d'affaires incontournables. Des groupes issus de la certification (Socotec, Bureau Veritas ou Dekra) occupent également des places de choix. Des opérateurs spécialisés dans les états des lieux et des cabinets de géomètres-experts ont, eux aussi, développé une offre de diagnostic mais leur poids est plus modeste. Ces intervenants opèrent surtout sur le segment de l'avant-travaux/démolition et sont les interlocuteurs privilégiés de la clientèle professionnelle.

Auteur de l'étude : Lauric Berthier

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)

Rénovation énergétique du logement : les professionnels doivent proposer un accompagnement global aux clients

Enquête Xerfi Observatoire auprès de 1 500 participants (*):

« Enquête sur la rénovation énergétique de l'habitat – Une étude inédite pour une vision claire du potentiel de croissance du marché »

Un boulevard s'offre aux acteurs capables de proposer, outre la gestion des travaux, un accompagnement complet sur le plan administratif, de l'avis des experts de Xerfi. C'est d'autant plus vrai pour les copropriétés qui représentent un segment de marché à fort potentiel puisque 10% seulement des immeubles collectifs ont fait l'objet d'une rénovation énergétique ces trois dernières années. La rénovation énergétique est le principal moteur du marché des travaux dans l'habitat en France. Ce critère est en effet « primordial » pour 38% des personnes interrogées dans le cadre de [notre enquête Xerfi Observatoire](#). Il est vrai qu'une réglementation plus contraignante sur les passoires thermiques et l'envolée des prix de l'énergie mais aussi l'éco-conscience des Français ont changé la donne. Les perspectives pour l'activité des entreprises de la filière de la rénovation s'annoncent donc favorables à court terme. Dans le détail, le changement des ouvrants, le système de chauffage et l'isolation, arrivent en tête des travaux d'amélioration des performances énergétiques engagés par les ménages. Globalement, les clients sont satisfaits de l'intervention des artisans pour améliorer la performance énergétique de leur logement. Même si la mise en œuvre des projets de rénovation achoppe encore bien souvent sur la complexité du dossier de demande d'aides et le montant de la facture des travaux, d'après notre enquête.



Près des trois quarts des personnes interrogées ont réalisé des travaux ces trois dernières années ou ont prévu d'en faire dans les deux ans. Et si les personnes ayant eu recours au service d'un professionnel sont satisfaites de la prestation, les principales réserves portent sur le respect des délais et la communication, précise notre enquête Xerfi Observatoire sur [la rénovation énergétique de l'habitat](#). Lors de la recherche d'un professionnel, le numérique est important mais pas déterminant. Il apparaît en effet que le bouche-à-oreille est, de loin, le principal mode d'identification des prestataires retenus pour réaliser des travaux de rénovation énergétique (32% des répondants). La recommandation d'un tiers rassure le porteur de projet sur les compétences et l'expertise de l'artisan, qui figurent parmi les critères de sélection les plus souvent jugés décisifs.

La question cruciale du coût des travaux

L'analyse du parcours client de notre enquête lève aussi le voile sur les irritants et les pistes d'amélioration. D'une part, l'impression positive ne résiste pas aux aspects administratifs et financiers, qui rebutent nombre de ménages dans leurs projets de rénovation énergétique. D'autre part, ces travaux ont un coût. La facture finale dépasse ainsi 5 000 et 10 000 euros respectivement dans près de la moitié et dans le quart des cas. Or, la part des travaux couverts par les aides reste plutôt modeste. Le reste à charge ressort de fait à 90% du prix des travaux pour un tiers des projets et à 80% pour plus de 60% d'entre eux.

Un coût qui constitue un obstacle à la massification des travaux, indispensable pour atteindre les objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre du parc résidentiel tertiaire. Autrement dit, cela revient à concentrer les projets sur les CSP+ dans les travaux réalisés ou à venir. Et ce, alors même que les candidats plutôt jeunes et

CSP pèsent plus d'un tiers du marché. Si MaPrimeRénov' est un dispositif bien identifié parmi les aides à la rénovation (tout comme le chèque énergie d'ailleurs), d'autres soutiens (tels que France Rénov') souffrent en revanche d'un déficit de notoriété.

Dans ces conditions, les professionnels prêts à accompagner les clients sur le volet administratif peuvent se frotter les mains. Entre connaissance limitée des aides et complexité des procédures, le besoin d'accompagnement des ménages reste donc élevé pour bénéficier d'aides indispensables pour boucler les financements. **Dans plus de 60% des cas, les dossiers de subventions sont d'ailleurs montés avec un concours extérieur (artisan, architecte, intermédiaire ou service public).**

Les copropriétés, un potentiel important encore inexploité

Dans le même ordre d'idées, le créneau de l'accompagnement des copropriétés représente un segment à fort potentiel. **Peu adressé par les entreprises en raison de sa complexité qui suppose de réunir des compétences multiples, il pourrait se révéler attractif.** Seuls 10% des immeubles collectifs ont ainsi bénéficié d'une rénovation énergétique ces trois dernières années.

Par ailleurs, le niveau de connaissance des copropriétaires sur les travaux nécessaires est assez faible alors que les projets de rénovation sont par nature très complexes. Les aides financières, qui existent, sont en outre très peu mobilisées. C'est dire le champ d'opportunités qui s'ouvre aux spécialistes de la rénovation dans le conseil et l'accompagnement, le financement et la gestion des travaux auprès des copropriétés.

Auteurs de l'étude : Vincent Desruelles et Lauric Berthier

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)

L'immobilier de bureaux à l'heure de la décroissance

Enquête Xerfi Observatoire auprès de près de 600 entreprises (*):

« Coworking, flex office, RSE : enquête sur la nouvelle équation de l'immobilier de bureaux - Comment les nouvelles pratiques vont remodeler l'industrie immobilière »

La banalisation du télétravail n'a pas fini de bousculer [le marché de l'immobilier de bureaux](#). Avec l'essor des modes de travail hybride, la baisse de fréquentation des locaux professionnels amène en effet les dirigeants d'entreprises à réévaluer leurs besoins. Les premières concernées sont les entreprises franciliennes, de grande taille, surtout composées de cols blancs et historiquement très consommatrices de bureaux, selon notre dernier Observatoire. Si cette catégorie d'utilisateurs n'est pas forcément majoritaire dans le tissu d'entreprises français, leur poids et leur influence sur le marché sont indéniables. Or, d'autres paramètres de cette nouvelle équation immobilière gagnent aujourd'hui du terrain : érosion des gains de productivité, ralentissement économique, RSE ou encore difficultés de recrutement. En réalité, notre enquête montre que [l'immobilier de bureaux](#) est bel et bien entré en phase de décroissance. A tel point que des concepts comme la semaine de quatre jours ou le 100% télétravail, hier impensables, ne sont plus tabous aujourd'hui. Face à un marché en pleine crise existentielle, les professionnels s'attendent donc à réinventer le rôle du bureau pour limiter les effets récessifs sur la rentabilité des spécialistes du bureau, promoteurs, investisseurs, gestionnaires patrimoniaux ou techniques mais aussi acteurs de la transaction.



Parmi les signes de la décroissance à l'œuvre sur ce marché, citons également un **taux d'occupation qui peine à dépasser 60% dans la capitale et la pratique du flex office, qui concerne 15% des entreprises de notre échantillon pour tout ou partie des équipes mais culmine à 34% dans le Grand Paris**. Dès lors, les espaces de bureaux sont optimisés, pour ne pas dire rétrécis, afin de limiter les surfaces utilisées.

Déjà, les effets sur le marché et ses acteurs commencent à poindre. **La volumétrie des transactions et prises à bail reflue tandis que certaines zones souffrent de surcapacités et que la bataille fait rage pour accéder aux meilleurs actifs**. Sans oublier, bien sûr, des investissements à l'arrêt et un recul des prix de certains actifs et des tarifs de location. Le temps des stratégies de riposte est donc venu.

Prendre le virage vers la flexibilité et les services

Dès lors, la taille mais aussi la nature des projets ont évolué. **En clair, les leviers de création de valeur se sont déplacés pour [les professionnels de l'immobilier](#)**. Plus qu'un simple lieu de présence des collaborateurs, le bureau devient ainsi un **espace privilégié pour échanger et former à la culture d'entreprise**, source d'avantage concurrentiel et d'amélioration de la marque employeur. En témoigne la place croissante accordée par les dirigeants interrogés aux aménagements collectifs. Par ailleurs, les bailleurs sont désormais price taker. **Retenir les locataires est donc une priorité**, ces derniers étant prêts à quitter les lieux à la moindre occasion (locaux plus adaptés ou moins chers). Sans oublier que le rapport de forces entre bailleurs et preneurs s'est inversé au profit des seconds.

La satisfaction des clients prend donc de l'ampleur. **Les professionnels du secteur s'attachent alors à reconfigurer les lieux de travail à travers des prestations** d'ingénierie, de design, de conception de mobilier... Ils actionnent

également le levier de l'hospitality management, proposent des offres flexibles à travers les bureaux en prestations de services ou mettent en place des services pour la gestion du flex office (application d'immeuble par exemple).

Sauf que ce virage vers la flexibilité et les services se situe hors des cœurs de métiers traditionnels. **Pour se doter des compétences ad hoc, plusieurs options sont alors possibles de la création d'un département en interne jusqu'au rachat de sociétés spécialisées en passant par la mise en place de partenariats.** En parallèle, les acteurs devront piloter la décroissance de leur cœur de métier (la location de bureaux, en particulier en région parisienne) et bien choisir la palette de services proposés (les offres de flexibilité sont bien accueillies, contrairement à ceux de conciergerie ou salle de sport).

Trois caps possibles pour les locaux professionnels du futur

[Notre enquête Xerfi Observatoire](#) a cherché à cerner les contours de l'immobilier de bureaux de demain. **Trois grands courants ont été identifiés parmi lesquels la filière devra trouver son cap. La dimension « responsable » a ainsi pris de l'ampleur puisque la performance énergétique et carbone est le critère de choix des bureaux le plus important.** La crise énergétique est aussi passée par là, à l'évidence, incitant à la mise en place de plans de sobriété. L'essor des obligations légales en matière d'audit extra-financier, en particulier sur les émissions de gaz à effet de serre, est pour sa part montée d'un cran pour les entreprises.

Le futur s'écrira aussi sans doute en régions, actant la perte d'attractivité structurelle de la capitale. C'est déjà bien ce qu'illustrent entre autres les flux de populations et d'emplois globalement défavorables à la capitale et les grandes manœuvres des entreprises clientes dans les grandes métropoles. **Enfin, l'avenir de l'immobilier de bureaux passera également par les projets de rénovation ou reconversion :** repositionnements (espaces de coworking...), autres usages (logement, coliving...).

Auteur de l'étude : Vincent Desruelles

PRESENTATION DE L'ETUDE, [CLIQUEZ ICI](#)

DÉCOUVREZ NOS AUTRES PUBLICATIONS

Le génie électrique, [cliquez ici](#)

Le gros œuvre en bâtiment, [cliquez ici](#)

La conjoncture du bâtiment à l'horizon 2024, [cliquez ici](#)

La fabrication de béton et d'éléments en béton, [cliquez ici](#)

La fabrication de structures métalliques pour la construction, [cliquez ici](#)

SUIVEZ L'ACTUALITÉ DE XERFI

