

Les administrateurs de biens, des nouveaux accompagnateurs de la transition énergétique ?

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Les nouveaux défis des administrateurs de biens à l'horizon 2025 - Quelles perspectives pour les syndics et la gestion locative face à l'inflation et aux enjeux de rénovation énergétique ? »

Entre le choc inflationniste et la nouvelle réglementation en matière de rénovation énergétique, les administrateurs de biens vont devoir se réinventer. Ces facteurs de bouleversement constituent en effet une formidable opportunité pour les professionnels, en replaçant une relation client souvent délaissée au centre de leur modèle, de l'avis [des experts de Xerfi Precepta](#). Cela sera d'autant plus facile que les quelque 6 000 cabinets de l'Hexagone jouissent d'une bonne stabilité financière. Après un chiffre d'affaires en hausse de 5% et un taux de résultat net de 9% en 2022, les perspectives s'annoncent toujours prometteuses pour les administrateurs de biens. Malgré le contexte économique incertain, leur activité augmentera de 5% par an en moyenne d'ici 2025, selon nos prévisions. Certes, les acteurs seront pénalisés par le recul attendu du nombre de transactions dans l'ancien. Mais la hausse du parc de copropriétés, la revalorisation des honoraires de syndic, la faible concurrence des pure players ou encore une palette de services étoffée seront les principaux moteurs de la croissance. A condition que la profession sache proposer une offre parfaitement transparente et financièrement acceptable, se mue en accompagnateur de la transition énergétique et renforce l'attractivité du métier en se dotant d'une politique RH digne de ce nom.

Promulguée en août 2021, la loi Climat et résilience va accélérer la rénovation énergétique au sein des copropriétés et chez les bailleurs. Compte tenu du retard français en la matière, les administrateurs de biens doivent jouer un rôle pour sensibiliser, accompagner et conseiller leurs clients. **En parallèle, les fortes tensions sur le pouvoir d'achat des ménages (au moins jusqu'à fin 2023) entraîneront une hausse des reports de travaux dans les logements collectifs.** Faute de pouvoir réaliser les travaux nécessaires dans les « passoires thermiques », nombre de propriétaires devraient en outre opter pour la vente de leur(s) bien(s). Ce qui risque de peser sur le marché de la gestion locative.

Le contexte inflationniste actuel et les tensions sur le pouvoir d'achat des ménages qui en découlent risquent fortement d'accentuer la fragilité financière de nombre de copropriétés. Face à ce risque, proposer des services réellement personnalisés et des honoraires de gestion acceptables est incontournable pour les syndicats. [Les administrateurs de biens](#) doivent alors accentuer leurs efforts pour réduire l'opacité encore importante qui entoure leurs honoraires. A cet égard, la mise en place de la fiche d'information standardisée depuis janvier 2022 devrait les contraindre à une transparence croissante.

Si nombre de professionnels ont digitalisé une partie de leur offre, y compris les petits cabinets indépendants, les administrateurs de biens doivent veiller à maintenir des contacts physiques pour ne pas perdre en réactivité et pour conserver une offre créatrice de valeur pour leurs clients.

Le mouvement de concentration touche tous les cabinets

L'expansion géographique des réseaux en France reste l'un des grands axes de développement. Emeria (nouveau nom de Foncia depuis le début de 2022) a ainsi mis la main sur 300 cabinets depuis 2016. Outre les petits cabinets de quartier, l'ex Foncia a également acquis des groupes régionaux à l'image d'AGDA Immobilier et Billon Immobilier. **La concentration à l'œuvre dans le secteur n'est pas le simple fait des grands groupes.** Une multitude de cabinets de quartier se rachètent régulièrement pour constituer des places fortes à l'échelle locale, voire départementale.

Le déploiement à l'international concerne en revanche un nombre limité de groupes d'administration de biens. Le plus développé est sans conteste Emeria qui a franchi une nouvelle étape en se portant acquéreur en mars dernier de FirstPort, premier syndic au Royaume-Uni. Ce développement hors des frontières s'effectue par croissance externe donc mais aussi via des partenariats. Sergic s'est ainsi implanté au Maroc grâce à sa joint-venture avec Yamed Group, spécialiste local des services immobiliers.

L'élargissement du portefeuille d'activités est également d'actualité chez nombre de professionnels. Citya Immobilier est ainsi très présent dans la franchise immobilière. Déjà détenteur de Guy Hoquet et Laforêt, le groupe a renforcé son emprise suite aux acquisitions de Century 21 et Nestenn. Certains acteurs investissent par ailleurs le segment du Property Management, à l'instar d'Emeria, Nexity, Sergic, Lefeuvre Immobilier, GTF ou encore Immo City.

Emeria en pole position

Avec environ 2,5 millions de lots gérés en 2022, Emeria fait clairement la course en tête parmi les près de 6 000 cabinets recensés en France par les experts de Xerfi Precepta. Déjà présent dans huit pays, il ambitionne de s'installer au Danemark, au Canada et aux Etats-Unis avec pour objectif 3 millions de lots d'ici 2026. L'analyse de la dynamique de croissance chez les majors de l'administration de biens révèle d'importantes disparités. Avec un nombre de lots en recul, Nexity ADB et Immo de France ont ainsi marqué le pas tandis que Cytia et Sergic ont largement intensifié leurs stratégies de croissance.

Emeria et Citya semblent bien armés pour continuer à dominer le marché. Il leur faudra néanmoins trouver le juste équilibre entre industrialisation des services et offres plus personnalisées/sur-mesure. Dans ce contexte, les cabinets de quartier resteront toujours les premiers acteurs du marché tricolore.

On devrait par ailleurs assister à une structuration plus franche des acteurs en ligne aussi bien dans le domaine du syndic que de la gestion locative. En raison de leur taux d'acceptation par les Français encore modeste, leur succès est globalement limité. Et comme ils ciblent les petites copropriétés, leur potentiel de marché est forcément limité en syndic. Enfin, les modèles économiques des start-up sont encore fragiles. Peu d'opérateurs sont d'ailleurs rentables. Dans ces conditions, **certain pure players pourraient disparaître tandis que d'autres fusionneront avec d'autres jeunes pousses ou avec des acteurs physiques.**

Auteur de l'étude : Thomas Roux