LA LETTRE DE L'oref

Bulletin d'information de l'Observatoire Régional Emploi-Formation **mars 2017 n° 40**

Le secteur de l'immobilier INTERMÉDIAIRE ET PRIVÉ à La Réunion



50 ans de croissance de l'immobilier réunionnais

Né avec la départementalisation et le grand mouvement d'urbanisation qui s'en est suivi, le secteur de l'immobilier privé à La Réunion s'est développé et structuré ces dernières décennies principalement dans un contexte de croissance démographique forte et sous l'impulsion des dispositifs de défiscalisation des années 80.

Sur la période 2003-2008, le secteur de l'immobilier a connu un fort développement. Le rythme annuel de production a atteint le niveau record de 12 000 logements par an contre une moyenne annuelle de 9 000 logements au cours des quatre années précédentes. Près de 80 % de ces constructions étaient à destination du secteur privé intermédiaire et du secteur libre. Ainsi, le parc passe en quelques années de 176 000 unités à 285 100 unités et connait une augmentation de +3 %/an.

En 2008, sous l'effet de la crise économique, le secteur connait un fort ralentissement. Les constructions de logements neufs chutent jusqu'à descendre sous la barre de 8 000 logements/an. Parallèlement, les promoteurs peinent à écouler les programmes issus des premières années de la Loi Girardin et le marché de l'ancien se trouve rapidement confronté à l'arrivée de ces logements neufs issus des derniers dispositifs de défiscalisation. Les prix baissent et avec eux les honoraires des professionnels.
Cette crise marque le début d'une nouvelle ère pour le secteur de l'immobilier privé réunionnais, confronté à des règles de fonctionnement nouvelles et contraint de revoir son modèle économique.

carif ■ oref
Ile de La Réunion

Région Réunion
www.regionreunion.com

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
PRÉFET DE LA RÉGION RÉUNION

Les métiers de l'immobilier

Les entreprises du secteur de l'immobilier se répartissent à l'intérieur de trois grands domaines : la promotion, la transaction et l'expertise immobilière, la gestion des biens immobiliers. Les salariés ou indépendants exercent au sein de ces entreprises des fonctions opérationnelles (de promotion, de vente, de gestion) ou des fonctions supports.

PROMOTION	TRANSACTION ET EXPERTISE	GESTION
Métiers de la promotion	**Métiers de la vente ou du conseil**	**Métiers de la gestion**
Promoteurs, directeurs de développement, prospecteurs fonciers, monteurs d'opérations, chargés de projets	Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, commerciaux en immobilier, responsables d'agences, conseillers	Gestionnaire d'immeubles locatifs, gestionnaire de syndic de copropriété, assistants ou chargés de gestion locative, concierges
LES FONCTIONS SUPPORT		
Secrétariat, juridique, comptabilité, maintenance, entretien et nettoyage		

5 TEXTES RÉGISSENT L'EXERCICE DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

Aucun d'entre eux ne s'applique aux activités de promotion, ce segment étant librement accessible sans condition particulière.

- Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce ;
- Loi 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.
- Décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce ;
- Arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par des professionnels intervenant dans les transactions immobilières ;
- Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable aux activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce ;

Un secteur en difficulté depuis 10 ans

Un secteur de TPE

En 2015, le secteur compte 2656 établissements (37 % de plus qu'en 2009), dont 19 % d'entreprises individuelles, 68 % de sociétés commerciales et 13 % des sociétés civiles.

Le secteur de l'immobilier est un secteur de très petites entreprises dont 85 % des établissements ne comptent aucun salarié.

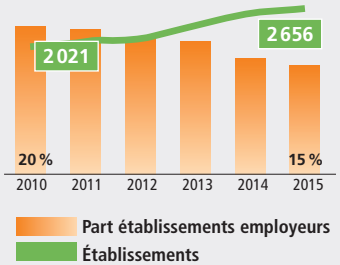
TABLEAU 1 : ÉVOLUTION RÉCENTE DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS

SECTEURS D'ACTIVITÉS EN 2015	NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS	RÉPARTITION EN %	ÉVOLUTION / 2009
Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués	1427	54 %	50 %
Activités immobilières pour compte de tiers	777	29 %	32 %
Activités des marchands de biens immobiliers	227	9 %	14 %
Promotion immobilière	225	8 %	15 %
Total général	**2656**	**100 %**	**37 %**

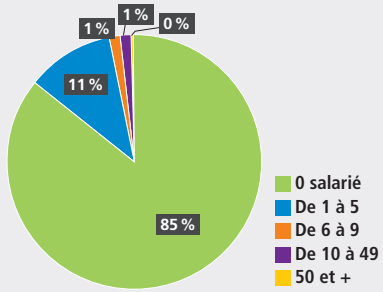
Source : INSEE, Sirene, fichier détail, dénombrement des établissements et des établissements, champ total au 1er janvier 2015 - Traitement CARIF-OREF Réunion

L'augmentation du nombre d'établissements s'est principalement faite par la progression de la part des établissements sans salarié (soit + 5 points en 5 ans).

GRAPHIQUE 1 : ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS 2010-2015



GRAPHIQUE 2 : RÉPARTITION DES ÉTABLISSEMENTS PAR TRANCHE D'EFFECTIFS EN 2015



Source : INSEE, Sirene, fichier détail, dénombrement des établissements et des établissements, champ total au 1er janvier 2015 - Traitement CARIF-OREF Réunion

À partir de 2009, le secteur s'est modifié, les entreprises ont dû évoluer et développer des stratégies d'adaptation face à la situation économique :

- Recherche d'économies dans l'organisation interne de l'entreprise ;
- Réduction de la masse salariale par le non remplacement des départs, voire les licenciements ;
- Sous-traitance de certaines activités ;
- Regroupement ou mutualisation avec d'autres structures similaires ;
- Développement d'autres activités.



En 2015, le secteur de l'immobilier représente 2 442 emplois salariés

Un net ralentissement des activités de promotion

Malgré une reprise annoncée, le secteur de la promotion se relève difficilement. Outre les cessations d'activité, ce secteur a dû réduire ses effectifs salariés pour se concentrer sur son cœur de métier et a pu – en attendant une reprise sensible de l'immobilier privé – se positionner en sous-traitance du secteur de l'immobilier social.

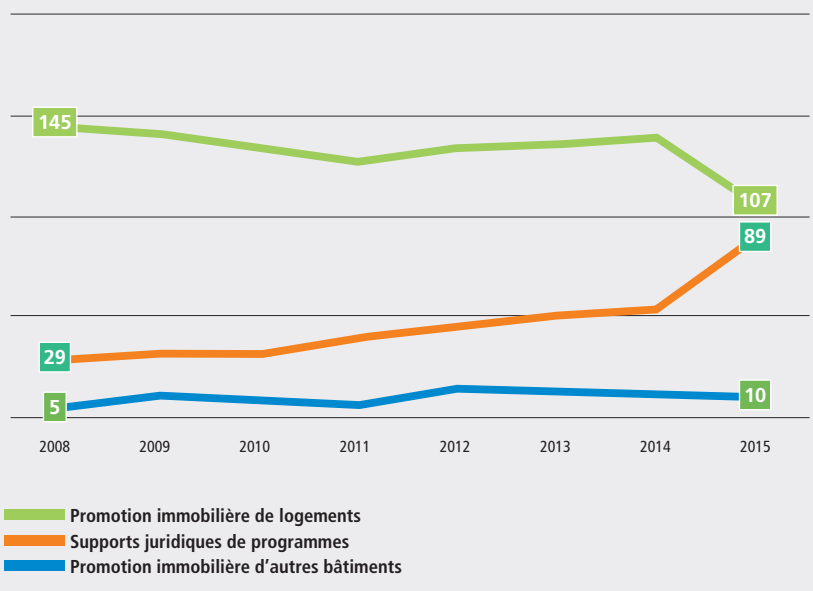
Aujourd'hui, la loi Pinel Dom et la demande de logement toujours très importante à La Réunion laissent envisager des perspectives intéressantes. Les professionnels craignent néanmoins que cette activité, toujours peu règlementée, soit de nouveau la cible de promoteurs non professionnels, comme cela l'a été au plus fort de la défiscalisation.

TABLEAU 2 : ÉVOLUTION RÉCENTE DES EMPLOIS SALARIÉS

EMPLOIS DU SECTEUR EN 2015	NOMBRE DE SALARIÉS	RÉPARTITION EN %	ÉVOLUTION / 2009
Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués	1 284	53 %	4 %
Activités immobilières pour compte de tiers	918	38 %	24 %
Promotion immobilière	206	8 %	12 %
Activités des marchands de biens immobiliers	34	1 %	-26 %
Total général	**2 442**	**100 %**	**10 %**

Source : Acoss-Urssaf - Données brutes au 31/12/2015 - Traitement CARIF-OREF Réunion

GRAPHIQUE 3 : ZOOM SUR LES ÉVOLUTIONS D'EMPLOIS DE L'ACTIVITÉ DE PROMOTION IMMOBILIÈRE



Source : Acoss-Urssaf - Données brutes au 31/12/2015 - Traitement CARIF-OREF Réunion

Le transfert des activités de transaction (notamment de neuf ou de produits immobiliers financiers) principalement vers la gestion, et la transaction ancien.

Ainsi, en 2015, 1 établissement sur 2 intervient spécifiquement dans le domaine de la location. 38 % des établissements se répartissent à l'intérieur des activités immobilières pour compte de tiers, c'est-à-dire sur des activités de gestion ou de transaction, généralement au sein d'une agence immobilière classique.

Une évolution majeure des activités de support juridique de programmes et de gestion

La réduction des effectifs dans les entreprises de promotion au plus fort de la crise s'est traduite notamment par la sous-traitance des activités juridiques, indispensables au suivi de l'activité. Ainsi le suivi des programmes de promotion des années fortes de la défiscalisation a engendré la création de pôles de supports aux clients sur les défiscalisations, souvent complètement détachés des entreprises de promotion.

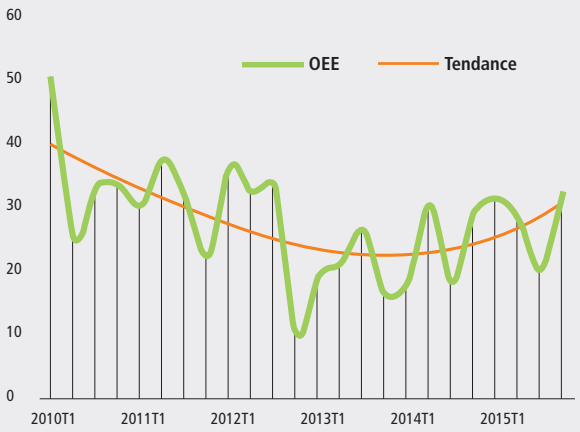


Des créations d'emplois sur des métiers cibles

Contrairement aux idées reçues, le secteur de l'immobilier ne recrute pas que des commerciaux indépendants. Les offres d'emploi enregistrées sur la période de 2010 à 2015 montrent la reprise des activités de location et de gestion. Ce sont aussi les activités qui nécessitent le plus d'emplois salariés.

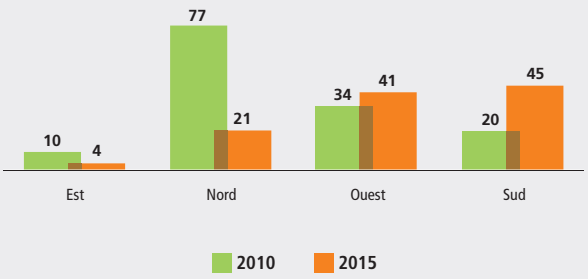
Depuis quelques années, le Sud, avec notamment la commune de Saint-Pierre, tend à devenir la deuxième zone la plus attractive, après Saint-Denis (32 % des offres d'emploi sont dans le Sud).

GRAPHIQUE 4 : ÉVOLUTION DES OFFRES D'EMPLOIS ENREGISTRÉES PAR TRIMESTRE DE 2010 À 2015



Source : DIECCTE-Nostra (données Pôle Emploi)
Traitement CARIF OREF Réunion

GRAPHIQUE 5: OFFRES D'EMPLOIS ENREGISTRÉES PAR BASSIN EN 2010 ET 2015

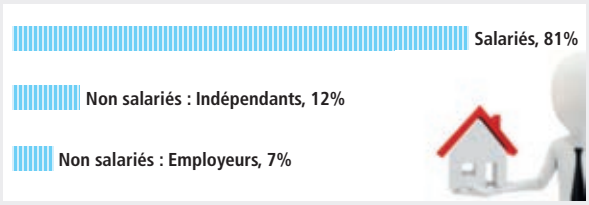


Source : DIECCTE-Nostra (données Pôle Emploi)
Traitement CARIF OREF Réunion

Aujourd'hui les activités de gestion et de syndic ont un véritable challenge à relever, en cohérence avec le contexte juridique et règlementaire et afin de répondre au mieux aux exigences des clients en termes de qualité de service, de transparence et de proximité.

Les emplois d'assistant(e) commercial(e) devront appuyer les fonctions de gestion et de transaction et participer à l'amélioration des services au client. Revoir les modes d'organisation, les formations commerciales et les processus de vente ou de gestion pour répondre encore mieux aux besoins des clients et aux exigences règlementaires, tels seront les enjeux de demain.

INFOGRAPHIE : LES AGENTS IMMOBILIERS



Environ 350 agents immobiliers indépendants exerçent sur le secteur

Source : INSEE, RP 2013 exploitation complémentaire,
Fichier individus (localisation à la région du lieu de résidence)
Traitement CARIF-OREF Réunion

La fonction d'agent commercial (principalement sur les activités de transaction), représente la principale activité exercée en indépendant.

Ce statut se justifie notamment par les modalités et délais de conclusion d'un acte de vente, laisse la possibilité au commercial de travailler pour plusieurs agences immobilières et par conséquent, augmente la viabilité de son activité. Mais, le développement récent des activités des agents mandataires indépendants apparait comme un élément perturbateur dans le paysage de l'immobilier réunionnais.

Source d'inquiétude quant aux règles de concurrence qu'il modifie, ce phénomène nouveau illustre parfaitement la nécessaire émergence d'un nouveau modèle économique. Ainsi, les professionnels réunionnais répondent à ce phénomène par une volonté de structurer et développer la formation des commerciaux, le contrôle de leurs pratiques et la clarification des règles de déontologie.

Les métiers du juridique immobilier présentent aujourd'hui des perspectives fortes aussi bien en appui des activités de promotion que sur les actes de transaction et de gestion.

Formations et perspectives de développement

L'offre de formation initiale n'est pas forcément spécifique aux métiers de l'immobilier. Les professionnels disent recruter principalement -pour ce qui concerne les diplômés- des jeunes titulaires d'un BTS assistant(e) de gestion PME-PMI, Négociation Relation Client ou Management des Unités commerciales.
À ce jour, on recense principalement trois formations spécifiques aux professions immobilières :

- CAP gardien d'immeuble au CFA du Port ;
- BTS professions immobilières en formation initiale au Lycée des Avirons ; en formation continue au GRETA ;
- Titre professionnel responsable de programme immobilier au CNAM

TABLEAU 3 : OFFRE DE FORMATION INITIALE LIÉE AU SECTEUR IMMOBILIER À LA RÉUNION - NOMBRE D'INSCRITS

ACTION DE FORMATION	LIBELLÉ ANNÉE ÉTUDE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BTS professions immobilières	Première année	25	22	21	24	24	24	20
	Dernière année	14	12	11	12	15	23	19
CAP gardien d'immeuble	Première année				18	10		11
	Dernière année					35	10	
Total		**39**	**34**	**32**	**54**	**84**	**57**	**50**

Source : Académie de La Réunion, Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, Enquêtes écoles – DRESS Université de La Réunion – PROFIL, CCI Île de La Réunion - Pôle Formation- Traitement CARIF-OREF Réunion

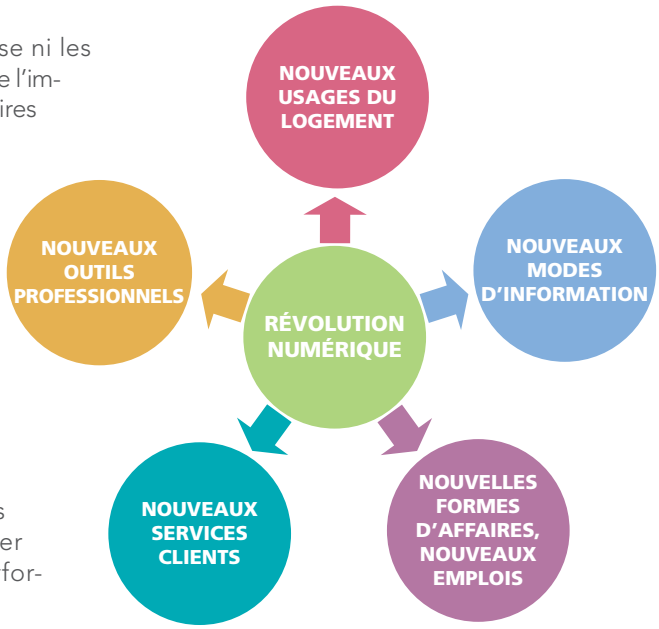
La prise en compte des nouvelles technologies et la recherche de nouvelles organisations

En novembre 2016, une étude de France Stratégie[1] et un rapport de Bernard Vorms[2] soulignent l'impact de la révolution numérique sur le secteur de l'immobilier et proposent au ministre du logement 11 recommandations pour accompagner le secteur. Il conviendra de suivre comment ces recommandations sont mises en œuvre.

90 % des projets immobiliers concrétisés ont débuté sur internet. Le développement d'Internet et plus largement le développement du numérique offrent aujourd'hui de grandes possibilités d'accès à l'information mais aussi de plus grandes possibilités d'innover.

D'un côté, l'offre de service aux clients peut s'appuyer sur les technologies de géolocalisation (des biens recherchés), du 3D (visites virtuelles) ou encore du push (réception ciblées d'informations sur des biens du marché). De l'autre, les agences peuvent mobiliser des outils performants de management de leur activité (géolocalisation des prospects, signatures numériques, services à distance…) et augmenter ainsi leurs performances opérationnelles. Ceci n'exclurait pas pour autant la proximité et ne remettrait en cause ni les métiers traditionnels de l'immobilier ni les honoraires des professionnels.

La révolution numérique qui s'annonce aujourd'hui propose d'utiliser les transformations actuelles et à venir de l'environnement de l'immobilier, non pas comme une contrainte, mais bien comme des défis à relever pour gagner en qualité et en performance.



L'apparition de nouveaux acteurs, de nouveaux réseaux de promotion commerciale sont des tendances constatées sur l'ensemble du territoire français et qui poussent aujourd'hui le secteur à rechercher de nouvelles formes et de nouveaux modes de management de leur organisation.

- L'automatisation de certains actes professionnels ;
- Le développement des activités de conception ;
- L'innovation tant dans les domaines de la promotion (éco-quartiers, résidences séniors et étudiantes nouvelles… que dans ceux de la transaction (accent mis sur le conseil, la stratégie commerciale, expertises…) et ceux de la gestion (développement de compétences pointues, optimisation des coûts, technologies de l'information et de la communication…).

(1) http://www.strategie.gouv.fr/publications/revolution-numerique-marche-logement
(2) http://www.logement.gouv.fr/rapport-du-conseil-national-de-la-gestion-et-de-la-transaction-immobilieres-cntgi



Des enjeux et des opportunités

Un contexte fortement règlementé

Le secteur de l'immobilier est concerné par de nombreuses lois et dispositions réglementaires tant au niveau de l'exercice du métier que de son environnement technique, fiscal…
Ce contexte juridique et réglementaire nécessite :

- De s'adapter à la complexité fiscale ;
- De répondre aux contraintes environnementales et aux nouvelles normes ;
- De prendre en compte les impacts sur les coûts de construction et de rénovation ;
- De se conformer aux obligations légales en matière d'information sur les financements et les assurances (formation des négociateurs et des agents commerciaux).

Des évolutions démographiques et sociétales significatives

La structure actuelle de la population réunionnaise est une donnée incontournable. La population réunionnaise poursuit sa croissance, la demande de logement est encore aujourd'hui plus importante que l'offre disponible :

- Avec le développement et la modernisation de l'offre de formation supérieure initiale sur le territoire, la population étudiante se développe et avec elle les besoins en logements et en services spécifiques ;
- Toute une part de la population, âgée de plus de 65 ans, risque de se trouver en décalage avec les évolutions technologiques et automatisations des services. Il apparait important de maintenir des services de proximité adaptés à ces populations ;
- Les besoins des ménages évoluent avec leur structure et le développement des familles monoparentales, des familles reconstituées ;
- La société évolue, se modernise, les codes et modes de communication changent, le secteur doit en tenir compte.



Un secteur affaibli sur un marché à fort potentiel

Avec la crise, ce sont les établissements les plus faibles et les moins structurés qui ont été les premiers à disparaitre du paysage immobilier.
Si le secteur s'est apuré en laissant la place aux structures les plus solides, de nombreux défis subsistent :

- Les clients sont mieux informés et plus exigeants ;
- La concurrence se fait plus agressive, moins respectueuse de la déontologie ;
- Les TPE voire les PME résistent difficilement à la pression des gros groupes et des mandataires ;
- Les TPE réunionnaises souffrent aujourd'hui d'un manque de productivité et de coûts de fonctionnement élevés.

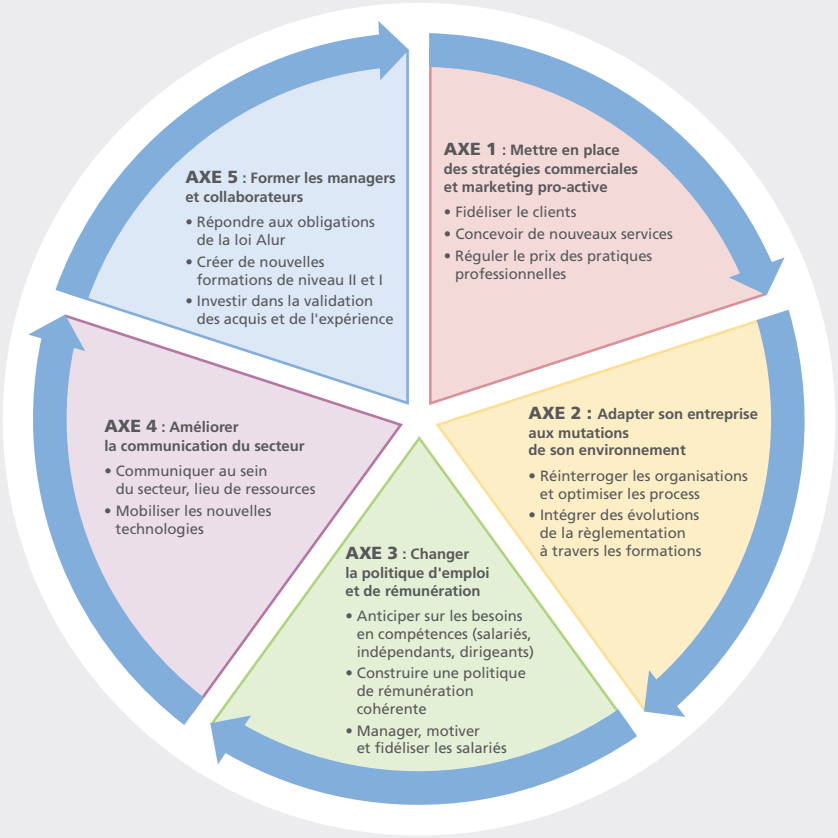
Malgré ce contexte morose, le marché de l'immobilier réunionnais a devant lui des perspectives intéressantes. La part de marché détenue par les professionnels réunionnais ne dépasse pas 25 % alors qu'en France métropolitaine elle est estimée à 60 %. **Ce qui représente une marge de progression de plus de 40 % de part de marché à conquérir.**

Des stratégies nouvelles pour des organisations nouvelles

Il s'agit pour eux de :

- Mettre en place des stratégies commerciales et marketing proactives afin de mieux connaître le marché, les clients, leurs besoins pour gagner des parts de marché, puis de fidéliser, tout en concevant de nouveaux services en réponse aux exigences croissantes des clients et enfin de réguler les prix des pratiques professionnelles ;
- Adapter son entreprise aux mutations de son environnement en s'interrogeant sur les organisations et en intégrant les obligations réglementaires ;
- Se pencher sur sa politique de gestion des ressources humaines et de rémunération y compris sur les métiers indépendants, afin de développer et valoriser les savoir-faire ;
- Développer une image de qualité de services et communiquer sur les emplois, les recrutements et les besoins en recrutements et les métiers y compris ceux des commerciaux indépendants ;
- Former les managers et les collaborateurs, quel que soit leur statut.

GRAPHIQUE 7 : LES 5 AXES PRIORITAIRES D'INTERVENTIONS IDENTIFIÉS PAR LES PROFESSIONNELS



Le secteur de l'immobilier privé et intermédiaire réunionnais s'est construit depuis toujours avec l'appui des politiques publiques en matière de fiscalité (défiscalisation). Aujourd'hui, le déficit d'offres de logement à l'accession comme à la location présente des perspectives d'activité favorables.

Ainsi les politiques d'habitat social dont l'objet initial est d'adapter l'offre logement aux caractéristiques socio-économiques de la demande devraient pouvoir cohabiter avec des dispositions fiscales en faveur du logement privé et intermédiaire (Loi Pinel Dom).

Le secteur pourrait alors retrouver un équilibre et envisager une phase de développement plus structurée et construite sur du long terme, pour autant qu'il prenne en compte dans son plan de développement un certain nombre de facteurs propres au secteur.

Des caractéristiques endogènes

- La prépondérance du poids économique des activités de location immobilière ;
- La diversité des modes de production, avec des activités qui requièrent un effectif salarié important en nombre (les agences immobilières et l'administration d'immeubles), d'autres qui nécessitent peu d'effectif salarié (la promotion, la transaction vente) et une troisième catégorie qui requiert à la fois beaucoup de capital productif et un effectif salarié important (la location de logements).

Des facteurs exogènes

- Une conjoncture économique dégradée ;
- Des modes de vie et de consommation en mutation ;
- Des réformes règlementaires importantes et qui se poursuivent (projet de réforme de la Loi Hoguet…) ;
- Le développement d'une concurrence de plus en plus agressive de groupes et de réseaux.



Point de vue de l'Oref

Pour répondre à ces enjeux, les professionnels et les pouvoirs publics locaux ont décidé de travailler ensemble sur des questions cruciales telles que la stratégie d'entreprise, la mise en œuvre de services de qualité, l'attractivité de la profession, la gestion des emplois et des compétences… C'est au travers de la signature prochaine d'un Accord Cadre que sera formalisée cette volonté commune d'accompagner la structuration et le développement du secteur de l'immobilier privé et intermédiaire à La Réunion.

carif ■ oref
Ile de La Réunion

SyOP

Directeur de publication
Jean-René HOAREAU

Sous la coordination de
Guillaume BRIONNE

Conception
Vincent CATAPOULÉ
Marie PAYET - Payet Consulting - RUNLINK

Suivi de publication
Gilda TINJUS

Adresse physique
190, rue des Deux Canons
Imm. Futura, RDC
97495 Sainte-Clotilde Cedex
Tél. : 02 62 28 30 47
Fax : 02 62 28 04 44
Courriel : contact@cariforef-reunion.net
Site Web : www.cariforef-reunion.net

ISSN 1287-5031

LA LETTRE DE L'oref

l'Europe s'engage à La Réunion
UNION EUROPEENNE
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
RÉGION RÉUNION
www.regionreunion.com

PHOTOS : FOTOLIA

IMPRIM'VERT

GRAPHICA - IMPRIMÉ SUR PAPIER ÉCOLOGIQUE - DL N° 6190