

**CBRE**

Présentation GESIC Février 2024

# Consultant en immobilier d'entreprise



# Leader Mondial du conseil en immobilier d'entreprise

TALENTS EN FRANCE

+1600

CA 2022

420 M€\*

IMPLANTATIONS

46

CA 2022 REGIONS

75 M€



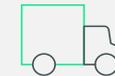
Bureaux



Résidentiel



Commerce



Activités  
Logistique  
Industriel



Hôtels



Santé  
Résidences  
gérées



Infrastructures



Conseil



ESG

## Nos 3 grandes activités

Advisory Services	Global Workplace Solutions	Real Estate Investments (REI)
<ul style="list-style-type: none"><li>- Transaction</li><li>- Property Management /Gestion Immobilière</li><li>- Investissement &amp; Financement</li><li>- Expertise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Facility Management</li><li>- Project Management</li><li>- Management Consulting</li><li>- Turner &amp; Townsend (60% ownership)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- CBRE Investment Management</li><li>- Trammell Crow Company</li></ul>

**CBRE est présent dans toute la chaîne de valeur du secteur de l'immobilier d'entreprise**

1. En excluant les salaires de Turner & Townsend

## Les missions du consultant en immobilier d'entreprise:

- constituer et développer un portefeuille de clients pour négocier des mandats
- mettre en place des actions de marketing commercial : annonces, affichage, démarchage...
- organiser les rendez-vous d'analyse de besoins et de visites avec les clients
- participer aux différentes réunions de négociation, financières, juridiques, techniques...
- rédiger les propositions commerciales
- conseiller les dirigeants d'entreprise dans leurs recherches d'implantation
- coordonner chaque dossier avec les différents intervenants
- suivre les négociations jusqu'à la signature du compromis de vente ou du bail
- rester en veille permanente sur l'état de son marché (projet de construction, expansion d'un client...) afin d'adapter son offre en permanence
- effectuer des études de marché



- **Il agit en tant qu'intermédiaire dans le cadre de transactions immobilières**
- **Le consultant peut avoir différents employeurs et travailler pour plusieurs organisations. Il peut accompagner les professionnels en tant que chef de projet, spécialiste du développement ou expert en évaluation.**

## Dans quel structure evolue-t-il?

- Au sein d'un **cabinet de conseil en immobilier d'entreprise**: il agit pour le compte de tiers
- Dans une **société foncière**: il commercialise les actifs immobiliers de la foncière
- A son **propre compte**



# Les qualités et compétences



## Compétences

- Compétences techniques et aptitudes professionnelles spécifiques
- Compréhension solide du secteur et des textes juridiques associés (droit de l'urbanisme, droit de la construction, droit commercial)
- Connaissance approfondie du marché pour adapter les services et se tenir informé des nouveaux projets d'immobilier d'entreprise
- Bonne culture économique générale

## Qualités

- Aisance relationnelle: nombreux échanges avec une grande diversité d'interlocuteurs (chefs d'entreprise, notaires, avocat, architectes, AMO, collectivités locales, banquiers, confrères...)
- Résistance au stress et fin négociateur: les enjeux financiers et stratégiques sont importants; une certaine pression est mise sur le consultant
- Goût affirmé pour le challenge
- Aptitudes à la communication verbale et écrite pour interagir dans différentes situations
- Curiosité, autonomie, réactivité, rigueur, sens de l'écoute...

**Le Master GESIIC est un socle solide de connaissances afin de performer en tant que Consultant en immobilier d'entreprise**

## Modèle économique



- Le modèle économique repose sur la perception de commissions sur les transactions immobilières
- La commission du consultant est généralement basée sur un pourcentage du montant total du loyer conclu ou de la valeur de la transaction.
- Les commissions et les frais de service sont généralement négociés entre le consultant en immobilier d'entreprise et le client avant la conclusion de la transaction.
- Certains consultants en immobilier d'entreprise peuvent également facturer des frais de service supplémentaires pour des prestations spécifiques telles que l'évaluation de biens immobiliers, les études de marché, la transmission de données, ou des missions de conseil.

## Contact:



**LALAINA RAMANANTSOA**  
Senior Consultant Investissement  
Industrial & Logistics  
Investment Properties  
[Lalaina.ramanantsoa@cbre.fr](mailto:Lalaina.ramanantsoa@cbre.fr)

