



Recrutement : un frisson d'espoir !

SOPHIE VATTÉ ET LAURENT DEROTE
(DVA Executive Search)

« L'appétit revient, lentement. Et il s'incarne dans des recrutements plus exigeants, plus ciblés, plus engageants » affirment Laurent Derote et Sophie Vatté à propos du recrutement des cadres dans l'immobilier. Le président et la directrice générale de DVA Executive Search font valoir, d'ailleurs, qu'à fin juin, le chiffre d'affaires de leur cabinet est en croissance de 27 %. Ils passent en revue les secteurs d'activités...

La météo immobilière reste incertaine, mais le brouillard semble moins dense qu'il y a un an. Après deux années d'anémie et de décisions suspendues, les acteurs du secteur reprennent (un peu) la parole. La réforme du logement – trop longtemps repoussée – a enfin été remise au centre de la scène, portée avec conviction par la ministre du Logement et de la Rénovation urbaine. Reste à savoir si les moyens suivront...

Dans l'immédiat, pas de miracle conjoncturel à l'horizon, mais quelques forces stabilisatrices : une politique monétaire plus lisible, des corrections de valeur acceptées et le sentiment que ceux qui ont tenu jusque-là tiendront jusqu'à l'éclaircie. La crise institutionnelle née de la dissolution de 2024 n'est pas oubliée, mais elle s'est fondue dans le paysage des instabilités chroniques, aux côtés de la contrainte

budgétaire, de la géopolitique, du changement climatique et de cette quête commune d'un modèle économique plus sobre.

Commerce et distribution : des signaux forts

Le commerce confirme sa place de moteur du semestre, avec une croissance marquée de plus de 200 %. Il illustre une dynamique plurielle et souvent audacieuse, portée à la fois par des enseignes qui se redéploient, des formats qui s'hybrident et des approches qui évoluent. La restauration y joue un rôle actif, portée par des stratégies d'implantation repensées, des ambitions de croissance et une nouvelle lecture des usages urbains.

Du côté de la distribution, les acteurs s'adaptent aux nouvelles contraintes économiques et territoriales, tout en structurant des fonctions stratégiques autour

de la gestion des actifs, du développement et de la performance opérationnelle. On observe également une réorganisation dans certaines foncières spécialisées, qui amorcent de nouveaux cycles d'investissement ou redéfinissent leur modèle de gestion.

Ce qui frappe, c'est la centralité retrouvée de l'emplacement, dans une logique désormais élargie : restructuration de friches commerciales, redéfinition des zones de chalandise, hybridation des formats. En toile de fond, une interrogation persiste : dans certains portefeuilles, l'investissement en commerce commence à occuper une place que le bureau avait jusqu'ici monopolisée. Les acteurs privés, plus mobiles, l'ont déjà intégré. Les institutionnels, eux, avancent à leur rythme.

Services immobiliers : transformations internes, tensions externes

Les services immobiliers confirment leur robustesse, avec une progression de 48 %. Les missions confiées à DVA traduisent souvent des mouvements profonds : réorganisation, relance, ou repositionnement stratégique. Certaines équipes ont été reconstruites, d'autres renforcées, souvent dans ces contextes de profonde mutation.

Chez les « brokers », les ajustements se poursuivent à bas bruit. La pression conjoncturelle pousse vers plus de polyvalence, moins de spécialisation. Le marché de la location de bureaux en Ile-de-France en est l'illustration, avec une demande placée annuelle attendue autour de 1,8 million de mètres carrés, quasiment identique à la réalisation 2024. Mais l'atteindra-t-on ?

Enfin, les équipes d'expertise immobilière, toujours en première ligne, souvent les plus lucides, continuent de délivrer fortement... sans être vraiment reconnues à leur juste valeur. Hyper-sollicitées, mais mal payées par rapport à leurs collègues du « brokerage », elles font les frais de mesures d'économie qui ne les épargnent pas malgré leur apport au P&L (« Profil and loss account »). Une frustration récurrente, mais toujours vive.

Promotion privée : résistance ciblée, logistique en appui

Les promoteurs privés se rétablissent et avancent à petits pas, avec une croissance de 8 %. Le résidentiel reste fragile, mais quelques signaux positifs émergent. Les acteurs les plus dynamiques sont souvent ceux qui ont su se réorganiser tôt, dialoguer avec les collectivités, hybrider leur offre et clarifier leur positionnement environnemental.

La logistique et les parcs d'activités complètent ce tableau, avec des projets techniques et des ambitions de développement. L'hôtellerie, plus marginale, refait surface à la faveur d'initiatives portées par des investisseurs long terme.

Investisseurs : foncières de développement et stratégies «value added»

Les investisseurs institutionnels, souvent via des foncières privées, amorcent un retour sur le terrain, avec une hausse d'activité de 46 %. Les stratégies « value added » prennent le pas sur les grands deals traditionnels : repositionnement d'actifs, changement d'usage, réhabilitation patrimoniale.

Les fonctions mobilisées traduisent cette évolution : asset management, investissement, acquisitions, financement, « compliance » et même des postes techniques liés à la soutenabilité opérationnelle. La réhabilitation devient un levier stratégique, soutenu par les politiques publiques et une demande accrue pour des actifs à forte valeur d'usage.

L'investissement revient, mais autrement : plus chirurgical, plus urbain, plus engagé.

Construction, ingénierie, génie civil et BTP : prudence technique

Ce segment est en léger repli. Les recrutements restent ciblés, souvent liés à des projets industriels ou logistiques, mais la visibilité reste brouillée. La massification des projets liés à la transition énergétique se fait encore attendre, malgré des besoins bien identifiés.

Les décisions s'étalent dans le temps et les acteurs avancent avec prudence, dans un contexte de tension sur les coûts et les ressources.

Grands utilisateurs et logement social : présents, mais discrets

Le logement social a généré quelques missions dans les fonctions centrales. Côté grands utilisateurs, l'activité s'est nettement contractée : les postes de management de projet, de maîtrise d'ouvrage ou de property management ont été rares au premier semestre, sans doute frappés par la rigueur budgétaire des grands groupes.

Pourtant, les directions immobilières d'entreprise n'ont jamais été aussi stratégiques. Rattachement aux comex, pilotage transverse ESG/RH/attractivité/performance... L'ADI (Association des Directeurs Immobiliers) en témoigne régulièrement. Mais cette montée en puissance peine à se traduire par des recrutements, voire se traduit par des réductions d'effectifs. Quelques directions immobilières emblématiques ont certes animé le marché, mais elles se comptent sur les doigts d'une main.

DVA Executive Search : croissance marquée

Notre chiffre d'affaires signé progresse de 27 % à fin juin 2025, comparé à un premier semestre 2024 encore marqué par les secousses du deuxième trimestre 2023. Cette croissance repose sur des missions exigeantes, à forte valeur ajoutée, qui nous ont permis d'assumer pleinement notre rôle de

conseil auprès des entreprises comme des talents, souvent prudents, parfois figés, mais toujours lucides.

La demande porte de plus en plus sur des profils articulant métiers et stratégie, capables de générer de la valeur au-delà des organigrammes. Les fonctions transverses liées à la technique, à la durabilité et à la création de valeur opérationnelle continuent de monter en puissance.

Les quatre piliers de l'activité : une cartographie redessinée

Ce premier semestre a permis de clarifier les lignes de force de notre activité. Le commerce et la distribution s'imposent comme un moteur inattendu, porté par des stratégies d'implantation renouvelées et une hybridation des formats. Les services immobiliers confirment leur solidité, en accompagnant des mouvements de transformation souvent profonds. La promotion privée, en phase de redressement, avance avec prudence mais détermination, notamment sur les segments logistiques et industriels. Enfin, les investisseurs institutionnels, souvent via des foncières de développement, amorcent un retour stratégique, porté par des opérations à forte valeur ajoutée.

La logistique irrigue plusieurs de ces segments, tout comme les fonctions transverses liées à la technique, à la durabilité et à la création de valeur opérationnelle. Ce sont ces articulations, entre métiers, enjeux et territoires, qui redessinent aujourd'hui les contours de notre activité.

Et maintenant ?

Ce semestre encore, les postes liés à la durabilité, à la performance énergétique et à la résilience opérationnelle ont continué de gagner du terrain. « Head of France » d'une société de conseil en décarbonation, responsables énergie, certification ICPE, chefs de projet bas carbone... autant de fonctions portées par une nouvelle génération de professionnels. Trentenaires, parfois moins, issus du conseil, de l'ingénierie ou du contrôle technique. Leur moteur est clair : le sens.

Alors, retournement durable ou simple rebond technique ? L'immobilier reste traversé par une double tension : la nécessité de muter et la peur de se tromper dans ses paris. Mais l'appétit revient, lentement. Et il s'incarne dans des recrutements plus exigeants, plus ciblés, plus engageants.

La vraie reprise ne sera pas flamboyante. Elle sera qualitative, sélective et transversale.

« Ce semestre encore, les postes liés à la durabilité, à la performance énergétique et à la résilience opérationnelle ont continué de gagner du terrain »