

Immobilier commercial : CAPIFRANCE mise sur la proximité

Véritable axe stratégique de développement, CAPIFRANCE souhaite cette année faire progresser sa filière Commerces et Entreprises. A ce titre, un nouveau Directeur, David MESSICA, étoffe l'équipe du réseau depuis le mois de janvier.

Le marché de l'immobilier de commerce conserve un certain dynamisme malgré un contexte économique toujours délicat. Selon le dernier baromètre du Bulletin Officiel des annonces civiles et commerciales, le volume d'investissement en 2013 était de 16 milliards d'euros, soit identique à celui de 2011 et 2012. « *L'année 2014 devrait être encourageante et prometteuse en terme de volumes investis dans l'immobilier d'entreprise. Voilà pourquoi il est essentiel pour un réseau de notre taille de se positionner et surtout d'être fer de lance sur ce marché. Nous avons donc réfléchi à toutes les solutions possibles nous permettant d'être ultra opérationnels : nouveaux outils, renforcement de l'animation de la filière, montée en compétence des conseillers et bien sûr recrutement de spécialistes* » explique Philippe BUYENS, Directeur Général Délégué de CAPIFRANCE.



David MESSICA, directeur Commerce

Maitriser son territoire

Depuis le 2 janvier, le réseau accueille ainsi un nouveau directeur commerce : David MESSICA. Il a notamment pour mission d'apporter des solutions à court et moyen termes pour dynamiser la filière. « *Pour se développer sur le segment du commerce, il est essentiel aujourd'hui d'avoir une lecture du marché sectorisé. Or, pour cela il faut évidemment développer le maillage territorial* » précise David MESSICA. Le nouveau directeur est en effet convaincu que « *c'est en connaissant parfaitement son territoire qu'un conseiller pourra affiner ses recherches et ajuster son offre de service* ». Le réseau devrait de fait recruter de nouveaux conseillers spécialisés mais également « *sensibiliser davantage les conseillers de l'immobilier traditionnel afin qu'ils soient de réels apporteurs d'affaires pour la filière* » ajoute David MESSICA.

Dans le même temps, « *les spécialistes qui le souhaiteront, pourront proposer leur service comme Référent Métier, afin d'accompagner certains projets en binôme avec les non spécialistes* » ajoute Philippe BUYENS.

CAPIFRANCE en quelques chiffres

1 400 conseillers immobiliers
96,4 % de clients satisfaits
Plus de 168 heures de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés
Plus de 1 400 sites partenaires
Chiffre d'affaires : 53 millions d'€
2002 : date de création

Rejoignez-nous sur



Répondre aux mutations du marché

Une nécessité au regard des tendances du marché de l'immobilier commercial. En effet, face à un contexte économique toujours atone, les créations de nouveaux centres commerciaux d'envergure se font à pas comptés. Chaque projet est pensé dans les moindres détails pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs. Des consommateurs qui se tournent d'ailleurs de plus en plus vers le commerce de proximité (selon une récente étude de Xerfi). « Les enquêtes récentes le confirment, la proximité connaît depuis quelques années un retour en grâce chez les français. Voilà pourquoi il est essentiel que les conseillers soient en veille constante de ce qui se passe directement autour d'eux » affirme David Messica.

Avec 4 milliards d'euros, les montants investis en commerces en France ont progressé de 10 % après une année 2012 déjà excellente. Au plus haut depuis 2007, ces volumes représentent 26 % de l'ensemble des sommes engagées dans l'Hexagone.

CAPIFRANCE en quelques chiffres

1 400 conseillers immobiliers

96,4 % de clients satisfaits

Plus de 168 heures de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés

Plus de 1 400 sites partenaires

Chiffre d'affaires : 53 millions d'€

2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

