

# BUSINESS IMMO

made in real estate

BUREAU 31/01/2017

Stéphane Bureau, Humakey

## "Humakey défend une gestion de conviction"

Il y a du nouveau dans le secteur du property management. Avec Humakey qu'il a lancé fin 2015, Stéphane Bureau, ex-Cushman & Wakefield, veut revisiter ce métier, ses enjeux et sa proposition de services. Entretien ...



Stéphane Bureau © Humakey

**Business Immo : Vous avez créé, il y a tout juste un an, [Humakey](#). Avec quel positionnement sur le marché du property management ?**

**Stéphane Bureau :** En décembre 2015, j'ai souhaité créer une offre alternative au marché du property management avec une structure à taille humaine. Dotée de six collaborateurs seniors et gérant une douzaine d'actifs en Ile-de-France, Humakey se positionne sur la gestion d'immeubles parisiens et de grands ensembles tertiaires en 1ère et 2ème couronnes. Notre ambition est de mettre l'humain au centre de cette plateforme, formidable catalyseur de croissance et de succès. Notre taille est gage de proximité pour nos clients locataires et de conseil avisé pour nos clients propriétaires. Et notre objectif est de servir une large palette d'investisseurs et d'asset managers qui

cherchent une création de valeur dans la gestion. Clairement, Humakey défend une gestion engagée, une gestion de conviction et équilibrée. Cette promesse, seule une structure agile telle que la nôtre peut la proposer. Car pour bien faire son métier, il faut du temps et des compétences. La modularité d'une offre et l'agilité sont la réponse aux enjeux de la gestion de bureaux d'aujourd'hui et de demain. Et la taille n'est pas un frein à l'efficacité. Bien au contraire, elle permet une grande réactivité et une approche sur mesure, Car la gestion reste avant tout un métier d'anticipation.

**BI : Quel est votre track-record à l'issue de cette première année d'activité ? Et quelles sont vos perspectives ?**

SB : Pour sa première année d'activité, Humakey affiche un joli bilan et une très belle résonance avec des clients et des actifs prime, [Immovalor](#), [Balzac REIM](#), [Europa Capital](#), Les [Assurances du Crédit Mutuel](#) ou encore [Gecina](#) (119.40€ | +0.97%). En un an, le plan de développement est conforme aux objectifs. Depuis un an, nous nous attachons à construire et à façonner des mandats pour que les asset managers soient désormais sereins au regard de leurs actifs. Dernièrement c'est [Catella Asset Management](#) qui nous a choisi pour gérer une belle opération. L'offre de Humakey se décline en trois étapes : l'accompagnement du client qui se rend acquéreur d'un actif, la phase traditionnelle de gestion locative, technique et comptable et la phase arbitrages avec des équipes expérimentées sur cette dernière partie du cycle de vie d'un immeuble. L'actif est une matière vivante, en perpétuelle mutation, qui a besoin d'être accompagnée sur le long terme. Notre organisation permet de travailler en architecture ouverte avec nos clients. Créer une structure ex nihilo montre que l'on peut relever le challenge qu'il est enfin possible de créer une valeur dans ces métiers récurrents et difficiles. 2017 confirmera la montée en charge de Humakey qui souhaite se positionner sur des actifs mixtes et commerciaux. [Thierry Henry](#) - co-fondateur et associé - est un expert reconnu du property management sur les classes d'actifs bureau et commerce. Même si nous nous autorisons à regarder le résidentiel haut-de-gamme sur lequel nous positionnons les codes du tertiaires, le bureau parisien restera le coeur de cible de l'activité d'Humakey qui ambitionne la vingtaine de collaborateurs à l'horizon 2022. Un plan de recrutement sera lancé à cet effet en 2017.

**BI : Quid du marché déjà très occupé du property management ?**

SB : Le marché du property management est mature et concurrentiel. Ses métiers souffrent, à mon sens, de deux maux : un dumping des prix donc des prestations et un turn-over important dû à des plans de charges inadaptés aux besoins des clients, conséquences d'une image dégradée de ce secteur. Nous ressentons un vrai besoin de recentrer le métier sur ses fondamentaux et une vraie nécessité de recréer des liens forts dans la chaîne investisseur-property-locataires, avec des collaborateurs engagés. Chez Humakey, nous démontrons aux investisseurs qu'une saine et efficace gestion demande du temps, et qu'elle s'inscrit dans notre souhait de construire des partenariats sur le long terme.

**BI : Innovation et property management peuvent-ils faire bon ménage ?**

SB : L'innovation est clairement inscrite dans notre feuille de route. Au-delà du bureau, Humakey doit être en capacité de gérer des espaces modulables mais aussi d'apporter des solutions actif par actif avec une vision globale. Demain, notre enjeu en tant que property manager sera d'uniformiser les services à l'immeuble en apportant un meilleur confort via l'exploitation centralisée des données d'usage du bâtiment. La réflexion sur les usages nous donne à penser que la gestion de l'immobilier tertiaire empruntera demain beaucoup à l'hôtellerie. Notre challenge sera de gérer les besoins de chaque occupant en fonction d'un parcours locataire afin de trouver le bon service à la bonne heure. Après la gestion des parties communes et des parties privatives, la gestion de la partie services reste la dernière étape dont les property managers doivent s'emparer. Humakey a déjà construit une réflexion sur cette évolution capitale, vers un rôle de community manager.



**Sandra Roumi**

Rédactrice en chef - Business Immo