



02/03/2026 • Tendances • ⌚ 9 min • Par Rédaction

Quel avenir pour les sociétés de conseil immobilier fragilisées par l'IA?

Le mois de février a été cruel pour les sociétés de conseil immobilier, qui ont toutes dévissé en bourse. Pour beaucoup d'investisseurs, l'IA va rendre obsolète toute une partie de leurs opérations, ce qui va faire chuter les revenus et entraîner des restructurations. Une analyse nuancée par les responsables de ces sociétés de conseil immobilier, pour qui le marché aura toujours besoin d'analyses pointues et d'intermédiaires humains, sans minimiser pour autant l'impact qu'aura l'IA, comme nouvel outil, sur toutes leurs activités.

Quel sera le prochain secteur impacté négativement par le développement de l'IA? C'est le jeu auquel jouent les marchés boursiers depuis le début du mois de février, avec quelques plongées spectaculaires, comme celle d'IBM, par exemple, qui a perdu presque un quart de sa valeur en un mois. Un phénomène qui touche aussi le secteur de l'immobilier, de deux manières différentes. D'abord avec une baisse de l'immobilier commercial. En effet, comme le commente un analyste financier, alors que l'on parlait d'un retour au bureau et de la fin du télétravail, les marchés semblent aujourd'hui penser qu'avec le développement de l'IA, qui pourrait automatiser un grand nombre de tâches administratives, il y aura besoin de moins d'employés de bureau et donc de moins de bureaux. Les analystes notent quand même un marché en «K», c'est-à-dire avec une prime pour les bureaux modernes dans les emplacements les plus prisés et une forte décote pour le reste. Mais ceci est une autre histoire, sur laquelle nous reviendrons.

Les sociétés de conseil immobilier ont senti passer le vent du boulet

Pour l'instant, intéressons-nous à l'impact le plus important à court terme de l'incertitude des marchés qui a touché toutes les sociétés de services et de conseil en immobilier comme CBRE, JLL ou Cushman & Wakefield, qui ont perdu un cinquième de leur valeur en deux séances, le 11 et le 13 février. Alors certes, les marchés sont extrêmement volatils, et la chute a été un peu compensée dans les semaines qui ont suivi. Mais ces firmes de conseil sont toujours grosso modo entre 10% et 15% en dessous du niveau atteint début février, malgré des résultats parfois records, comme ceux de CBRE publiés mi-février, supérieurs aux prévisions des analystes. Mais cela n'a pas suffi à convaincre les marchés.

C'est que, pour beaucoup d'investisseurs, l'IA va remplacer ces sociétés de services, du moins pour toute une partie de leurs opérations. De la même manière qu'elle va remplacer une partie des activités des sociétés de conseil juridique, d'édition ou d'analyse de données pour les entreprises, sociétés qui, elles aussi, ont passé un mauvais moment en bourse au mois de février. Dans tous les cas, une constante, expliquent les analystes : des modèles économiques à forte intensité de main-d'œuvre et à honoraires élevés, perçus comme potentiellement vulnérables aux bouleversements induits par l'IA.

L'IA va effectivement profondément transformer le secteur du conseil immobilier

Quoi qu'il en soit, la plupart des experts estiment que les marchés ont surréagi et qu'il demeurera toujours une place pour ces sociétés de conseil en immobilier et des intermédiaires humains. Nous avons posé la question à plusieurs responsables suisses, voici ce qu'ils en pensent.

Pour Emmanuel von Graffenried, directeur de BN Conseils, l'IA va effectivement transformer profondément le secteur. Elle automatise déjà une partie du travail analytique, accélère le traitement des données et améliore la modélisation. Les acteurs qui resteront sur les méthodes d'hier seront fragilisés, et les marchés anticipent cette redistribution. En revanche, l'IA ne remplace pas les compétences qui font la valeur d'un conseil immobilier, et qui sont, selon Emmanuel von Graffenried:

- la compréhension terrain des actifs et des marchés locaux,
- l'analyse des risques au-delà des données modélisées,
- le jugement professionnel dans des contextes complexes ou politiques,
- la capacité à accompagner des propriétaires, investisseurs ou collectivités dans leurs arbitrages stratégiques.

En définitive, pour Emmanuel von Graffenried, ce que l'IA change, ce n'est pas la pertinence du métier, mais la manière de l'exercer. Les entreprises capables d'intégrer ces outils pour gagner en rapidité, précision et transparence sortiront renforcées. Celles qui s'y opposent,

en revanche, pourraient effectivement perdre du terrain. Autrement dit, l'IA n'entraîne pas la disparition du conseil immobilier, elle en accélère l'évolution. Les marchés réagissent parfois violemment à cette phase d'ajustement, mais le besoin de conseil qualifié, humain et responsable demeure central, et même renforcé dans un environnement plus technique et réglementaire.

Une concentration autour des acteurs qui sauront vraiment utiliser l'IA

Ali Baghdadi, Co-CEO de Quanthome, pense, lui aussi, que l'IA va très probablement transformer en profondeur leurs processus, leur proposition de valeur et, à terme, leur modèle économique. Cependant, contrairement à d'autres industries plus standardisées, le conseil repose avant tout sur l'expertise humaine, la capacité d'analyse et le jugement stratégique.

Pour Ali Baghdadi, cette dimension ne disparaît pas avec l'IA, elle est amplifiée. Il fait un parallèle avec l'arrivée d'Internet: l'accès à l'information s'est considérablement accéléré sans pour autant remplacer les experts. Il leur a donné un levier supplémentaire. En outre, à court terme, de nombreuses sociétés ne sont pas encore prêtes aux transformations que va entraîner l'IA, et les cabinets de conseil auront un rôle clé pour les accompagner. En revanche, les cabinets qui ne prendront pas eux-mêmes le virage technologique risquent effectivement de disparaître.

Chez Quanthome, les équipes techniques avancent aujourd'hui deux à trois fois plus vite grâce à l'IA. Cette dernière ne remplace pas le travail, elle augmente la capacité d'exécution et d'innovation. À plus long terme, reconnaît Ali Baghdadi, personne ne peut prédire précisément l'impact structurel de l'IA sur le secteur. Mais il est plus probable que nous assistions à une transformation des métiers et à une consolidation autour des acteurs capables d'intégrer intelligemment la technologie, plutôt qu'à une disparition pure et simple des sociétés de conseil.

Chaque vague technologique majeure inquiète les investisseurs

Fabien Nussbaum, du CIFI, tempère, lui aussi, la réaction qu'il considère excessive des marchés. Selon lui, chaque vague technologique majeure suscite des anticipations très fortes, et les investisseurs peuvent redouter des changements dans les modèles d'affaires existants. L'immobilier n'échappe pas à cette logique.

Historiquement, rappelle Fabien Nussbaum, le secteur a déjà connu plusieurs transformations — digitalisation des bases de données, plateformes en ligne, big data. À chaque fois, le métier a évolué, mais la valeur du conseil s'est renforcée. D'autant plus qu'un modèle d'IA n'a de valeur que s'il repose sur des données fiables, structurées et

pertinentes, que seules sont aujourd'hui en mesure de fournir des sociétés comme le CIFI, qui ont une longue expérience dans le domaine.

Pour Fabien Nussbaum, l'IA va clairement transformer la manière de travailler et renforcer la capacité d'analyse. Cette dynamique ne fera que s'intensifier dans les prochaines années. Il ne faut cependant pas oublier que l'être humain et la technologie sont complémentaires. En réalité, l'IA est plutôt à considérer comme un facteur de transformation et de montée en gamme que comme un facteur de disparition. Par contre, il est évident que les acteurs qui n'investiront pas dans l'IA seront fragilisés. A contrario, ceux qui intégreront intelligemment cette technologie gagneront en productivité et en pertinence. Pour le CIFI, la vraie question n'est donc pas de savoir si l'IA va remplacer les entreprises de conseil immobilier, mais si les entreprises sauront devenir meilleures grâce à elle, utilisée comme un levier stratégique pour les équipes comme pour les clients.

Et l'IA, que pense-t-elle de cette problématique ?

Il nous semblait intéressant pour conclure cet article de demander l'avis d'une IA, puisqu'elle est la principale intéressée. Voici la réponse de Gemini (éditée par nos soins) pour qui l'arrivée de l'IA va, en effet, entraîner la fin des tâches à faible valeur ajoutée qui justifiaient pourtant de nombreux honoraires, comme la collecte et le nettoyage de données ou la rédaction de rapports standardisés. Autrement dit, les sociétés qui ne vendent que de la "donnée brute" ou de la "mise en forme" risquent effectivement de disparaître.

Mais surtout l'arrivée de l'IA entraîne un changement du métier de conseiller immobilier, qui d'expert va devoir devenir stratège. En effet l'IA va forcer les consultants à se déplacer vers le haut de la chaîne de valeur, pour procéder à des arbitrages complexes (l'IA peut dire «le marché baisse de 5%», mais elle ne peut pas encore négocier une dérogation de zone avec une municipalité ou comprendre la psychologie d'un vendeur) où gérer des problèmes atypiques (l'IA est excellente pour l'immobilier standard, elle est beaucoup moins fiable pour les actifs complexes où l'instinct et l'expérience terrain priment).

Dans tous les cas, une modification profonde du modèle économique des sociétés de conseil

Gemini poursuit que l'arrivée de l'IA va également entraîner une modification profonde du modèle économique. Par exemple la facturation à l'heure: Si l'IA permet de faire en 2 heures ce qui en prenait 20, facturer au temps passé devient suicidaire. Le secteur va devoir passer à une facturation à la valeur ou au succès.

Au final les gagnants seront les équipes agiles utilisant tout le potentiel de l'IA pour fournir à leurs clients le meilleur service au meilleur prix. Avec le risque pour les gros mastodontes

du conseil immobilier d'être trop lents à se restructurer.

Bref, l'impact de l'IA ne sera pas une disparition, mais une évaporation des marges faciles. Le conseil immobilier va devenir un métier de «gestionnaire d'incertitudes» plutôt que de «gestionnaire d'informations». L'information est désormais partout; le jugement, lui, reste rare. Néanmoins, les thuriféraires du tout IA sous-estiment le besoin de confiance humaine dans des transactions qui engagent des millions de francs. C'est une IA qui le dit!

La Rédaction • Immoday.ch

Suivez-nous sur [LinkedIn](#).