

IMMOBILIER – HABITAT - LOGEMENT

Adéquation

2008 :
Changement de cycle pour le marché de l'immobilier,
Changement de mandats pour les élus,
Changement de dimension pour Adéquation



Contact Presse :
Anne-Sophie Chatain
Agence Sophie Turion

Tél : 04 78 42 05 62

achatain@agence-turion.com

SOMMAIRE

| | |
|---|------|
| Communiqué de presse Changement de cycle pour le marché de l'immobilier, Changement de mandat pour les élus, Changement de dimension pour Adéquation : +32 % de CA en 2007 | p 3 |
| Interview Trois questions à Arnaud Anjoras, Président d'Adéquation | p 6 |
| Chiffres clés Des chiffres... qui comptent pour Adéquation | p 8 |
| Pôles de Compétences Des réponses concrètes aux besoins des acteurs du marché | p 9 |
| Carte d'identité Adéquation | p 12 |

Année 2008,
Changement de cycle pour le marché de l'immobilier,
Changement de mandat pour les élus,
Changement de dimension pour Adéquation : +32 % de CA en 2007

Face à un marché de l'immobilier en pleine mutation, à l'heure où les prix continuent d'augmenter, où les taux d'intérêts se tendent, **Adéquation**, né à Lyon et spécialisé dans les services dédiés aux professionnels de l'immobilier, affiche sa bonne santé. Avec une croissance de 32 % en 2007 et un CA de 3.2 M€, Adéquation se positionne aujourd'hui comme un acteur référent du secteur.

Alors que le marché de l'immobilier connaît un profond changement, Adéquation, société lyonnaise, a fait le pari de se spécialiser dans les activités de services dédiées aux professionnels de l'immobilier : observation des marchés, missions d'études et de conseil. La pertinence de ses outils et de ses méthodes a su gagner la confiance des principaux acteurs du marché, opérateurs publics ou privés, collectivités locales ou territoriales...

Nouveaux cycles, nouveaux repères

Dans un contexte de fort renouvellement, tant des conditions de marché que des stratégies des opérateurs et des collectivités, il est vital de disposer d'outils adaptés à ces nouvelles mutations.

Les progressions de prix constatées notamment au cours de ces deux dernières années, difficilement maîtrisables par les opérateurs, de même que l'évolution récente et importante des taux d'intérêt, ont changé la donne pour les acquéreurs.

Les opérateurs se doivent de travailler aujourd'hui à repositionner leur offre, qu'il s'agisse des prix, des produits, ou encore du choix d'implantation de leurs réalisations.

D'où l'enjeu pour eux de bénéficier d'outils d'aide à la décision, fiables, qui leur permettent de prendre la bonne mesure du marché et de ses évolutions.

Adéquation est ainsi pertinente pour les aider :

- dans l'information détaillée sur les marchés, analysée sur plus de 30 départements majeurs en France,
- dans l'identification de nouveaux marchés,
- dans l'étude d'opportunité foncière, de positionnement de programme, de diagnostic commercial ou d'arbitrage patrimonial...

C'est ainsi qu'Adéquation conseille aujourd'hui les plus grands groupes français de promotion immobilière, qu'il s'agisse de leurs orientations à moyen terme, que du fonctionnement de leurs nouveaux projets.

Nouveaux mandats, nouvelles ambitions urbaines

Parallèlement, les élections municipales étant passées, un nouveau souffle doit être donné aux projets développés par les villes et les agglomérations. Or, face à la mutation du marché, les responsables de collectivités, élus comme techniciens, ont besoin de partenaires à la hauteur de leurs enjeux.

Il s'agit par exemple d'assurer le développement de leur territoire par une politique foncière active, de poursuivre la politique de renouvellement urbain, de se doter d'outils stratégiques de programmation (PLH...) ou de suivi des actions publiques (observatoires de l'habitat...).

Il leur faut, aussi, agir en faveur de la constitution d'une offre (logements, bureaux, commerces, équipements) en réponse aux attentes des ménages comme des entreprises.

Un changement de dimension en passe de réussir

La pertinence de la société lyonnaise s'appuie sur son expertise, mais aussi sur le virage qu'a su prendre l'entreprise.

Depuis 2 ans, Adéquation s'est en effet lancé dans une nouvelle phase de son développement, en se dotant d'une dimension nationale et d'une structuration adéquate de son organisation interne.

Aujourd'hui, la société s'articule autour de 5 pôles de compétences :

- Banques de données
- Observatoires immobiliers
- Etude et conseil aux opérateurs
- Etude et conseil aux aménageurs et collectivités
- Assistance au pilotage

En développant sa connaissance des marchés par l'élargissement de ses banques de données immobilières (30 agglomérations majeures du territoire sont observées périodiquement), Adéquation met à la disposition des acteurs du marché, opérateurs publics ou privés, des outils ancrés dans la réalité la plus concrète (conjoncture, concurrence...).

De même, en mettant ces informations à la disposition des fédérations professionnelles de promoteurs/constructeurs et des collectivités, la société lyonnaise participe à la création d'observatoires de l'habitat sur nombre de territoires régionaux.

En 2007, 490 études ont été ainsi réalisées pour le compte d'opérateurs et 60 pour le compte d'aménageurs et de collectivités. 30% des missions ont été réalisées dans la région Rhône-Alpes (dont 1/3 dans le Rhône) et 70 % dans le reste de la France.

Ainsi, Adéquation, par exemple, intervient à Nice, Lille, Bordeaux, Toulouse, Rouen, Dijon, Nantes, Marseille...

De fait, Adéquation, né à Lyon, est devenu un des partenaires référents des opérateurs, privés ou publics, comme des aménageurs, des collectivités ou des établissements publics pour les conseiller sur leurs opérations et leurs stratégies de développement.

C'est aujourd'hui le cas sur tous les segments du marché : habitat, commerce et immobilier d'entreprise.

Enfin, les missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage donnent une suite opérationnelle à certaines missions de conseil.

Des résultats et des perspectives

Après avoir réussi sa réorganisation interne, Adéquation s'est installé dans de nouveaux bureaux (1.000 m² dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon), particulièrement fonctionnels.

La société, implantée à Lyon, Montpellier et Nice, a procédé en 2007 à une opération de croissance externe, avec le rachat d'Arsh Marketing, très bien implantée sur son marché. Cette acquisition lui permet ainsi d'élargir ses compétences à l'urbanisme commercial.

Dans un contexte économique morose, la société a réalisé en 2007 un chiffre d'affaire de 3.180.000 euros, soit une croissance de +32%. Parallèlement, son effectif a crû de 16 %, avec l'arrivée de 11 nouveaux collaborateurs.

Mais Adéquation ne compte pas s'arrêter là.

Elle souhaite pour les 3 ans à venir un renforcement de ses positions par la poursuite de la politique actuelle de conquête de parts de marché, de nouveaux investissements et réaffirme une volonté de croissance (interne ou externe).

« Même si les progrès réalisés en 2007 sont très encourageants, souligne Arnaud Anjoras, Président d'Adéquation, nous devons poursuivre dans cette direction afin de nous affirmer comme le partenaire référent en matière de services aux acteurs immobiliers et ce, dans toutes les régions de France. »

3 Questions à Arnaud Anjoras, Président d'Adéquation

Arnaud Anjoras bonjour,
2008 semble être une année charnière pour le monde de l'immobilier : changement de mandat pour les élus, changement de cycle pour les opérateurs immobiliers.... Quelle est votre analyse, à vous, prestataire de services pour ces différents acteurs ?

Arnaud Anjoras : C'est vrai que l'on peut observer, depuis plus d'un an, un monde de l'immobilier en pleine mutation. Les progressions de prix, notamment au cours des deux dernières années, de même que l'évolution récente et importante des taux d'intérêts, ont changé la donne. Les opérateurs, promoteurs et bailleurs, parfaitement au fait de ces mouvements significatifs ont compris qu'il leur fallait travailler sur le repositionnement de leur offre, et donc des prix, des produits, mais aussi de la géographie des réalisations à venir.

C'est donc un nouveau cycle sur lequel les professionnels doivent ajuster de nouveaux repères.

Parallèlement se sont ajoutées cette année, les élections locales. Face à ces nouveaux mandats, les élus, nouveaux ou réélus, affichent de nouvelles ambitions en matière d'urbanisme ou confortent les projets engagés. Aussi, les responsables des collectivités, élus mais également techniciens, ont une vraie responsabilité pour dessiner le développement harmonieux de leurs territoires, poursuivre la politique de renouvellement urbain, suivre les actions de programmation et répondre avec une offre pertinente aux attentes des ménages ou des entreprises. C'est, pour eux, un enjeu majeur.

Et c'est dans ces moments où les cycles basculent, où la lisibilité du marché devient difficile qu'une société de services doit être capable d'apporter aux collectivités comme aux opérateurs ou investisseurs, les bonnes données leur permettant de prendre la bonne décision.

Aussi, la stratégie d'Adéquation basée sur des méthodes et des outils d'aide à la décision, fiables et pertinents, prend-elle donc toute sa mesure.

Plus concrètement, pouvez-vous nous illustrer votre intervention sur le marché de l'immobilier ?

Comme vous le savez, nous avons choisi d'être une société de services, dédiée à ce monde de l'immobilier. Le travail de développement continu de nos méthodes de travail et notre investissement, lourd, dans des outils informatiques de stockage et de restitution de nos banques de données, nous permettent d'offrir des services complets et surtout adaptés aux mutations actuelles de ce marché.

Ainsi, qu'il s'agisse

- d'information sur les marchés dans 30 départements majeurs en France,
- d'identification de nouveaux marchés,
- d'opportunité foncière,
- de positionnement de programme,
- de diagnostic commercial,
- d'arbitrage patrimonial,

nous disposons d'outils d'aide à la décision les plus pertinents et les plus fiables, sur tous les segments de marchés : habitat, commerce et immobilier d'entreprise.

Ces outils et ces investissements nous permettent aujourd'hui d'être le partenaire des opérateurs, privés ou publics, comme des aménageurs, des collectivités ou des établissements publics pour les conseiller sur leurs projets ou leur stratégie de développement.

Je vais vous donner 2 ou 3 exemples.

S'agissant des banques de données, nous venons de mettre en place **Flash Territoire Promotion**, outil qui permet aux professionnels de suivre l'évolution du marché de l'habitat neuf dans les départements les plus actifs. Basé sur l'identification systématique des projets immobiliers, cet outil suit notamment l'évolution semestrielle du stock, du prix/m² et du rythme de vente sur chaque aire du marché du département concerné. De même, il propose un synoptique des opérations en cours de commercialisation et une cartographie du territoire.

Côté Observatoires, nous avons mené une stratégie de partenariat avec les fédérations professionnelles et les collectivités territoriales. Ainsi, nous avons, en collaboration avec la FPC Pays de Loire, participé à la création de l'OLOMA, observatoire du logement de la métropole atlantique à Nantes.

Autre exemple, nous conduisons actuellement, pour le compte de l'Établissement Public Foncier d'une région à forts enjeux, une mission pluriannuelle qui porte sur l'identification et l'étude d'opportunité du développement foncier.

Adéquation, née à Lyon, est-elle en passe de réussir hors de Lyon ?

Nous sommes fiers d'être nés et ancrés à Lyon. Nous avons fait le pari, audacieux, de nous développer sur tout le territoire à partir de notre ville. Notre stratégie passe par l'élargissement de notre connaissance du marché. Aujourd'hui, nous sommes capables d'observer, périodiquement, 30 des plus importantes agglomérations de l'hexagone. Nous conseillons de ce fait les plus grands groupes français de promotion immobilière et collaborons avec de nombreuses fédérations professionnelles et collectivités locales.

2007 a été une année particulièrement riche pour Adéquation.

Nous avons réussi la restructuration de notre société par pôles de compétences. Nous avons acquis et emménagé dans de nouveaux locaux, parfaitement adaptés à nos besoins, recruté 11 nouveaux collaborateurs.

Nous avons effectué une opération réussie de croissance externe en rachetant la société Arsh Marketing, une acquisition qui contribue à renforcer notre expertise dans l'urbanisme commercial. L'ensemble de ces efforts nous assure un chiffre d'affaire de plus de 3 millions d'euros sur l'exercice 2007, soit une croissance de 32 %. Et nous comptons bien poursuivre sur cette lancée !

| | |
|---------------|---|
| 5 | pôles de compétences affirmés depuis la restructuration interne d'Adéquation : Banque de données, Observatoires, Opérateurs, Aménageurs et collectivités, Assistance au pilotage. |
| 32 | %, taux de croissance affiché par Adéquation en 2007 |
| 30 | premières agglomérations françaises sont étudiées de façon périodique par Adéquation et notamment Clermont-Ferrand, Nice, Lille, Bordeaux, Toulouse, Grenoble, Rouen, Toulon, Dijon, Nantes, Marseille, Rennes, Le Havre... |
| 550 | études de marché et missions de conseils ont été réalisées par la société en 2007. |
| 150 | clients ont commandité Adéquation pour conduire 550 missions dans 82 départements dont 120 opérateurs et 30 collectivités et aménageurs. |
| 70 | % des missions ont été réalisées sur d'autres territoires que la région Rhône-Alpes, confirmant ainsi la dimension nationale prise par Adéquation. |
| 1000 | bulletins de conjoncture ont été livrés en 2007 (banques de données et observatoires) |
| 80.000 | lots sont saisis ou mis à jour dans les bases de données d'Adéquation chaque année, que ce soit pour le suivi des logements neufs en promotion dans les grandes agglomérations, le suivi de la production de logements neufs (accession et location) ou encore le suivi des lots à bâtir. |

Des banques de données pertinentes

Avec une trentaine de départements couverts par des observations récurrentes, Adéquation offre aux opérateurs de nouveaux outils de connaissance de la conjoncture des marchés, de la concurrence et de la demande.

En autre outil, Adéquation vient de lancer **FIL Territoire Promotion**. Ce dernier permet de suivre l'évolution des marchés de l'habitat neuf dans les départements majeurs du territoire français. Basé sur l'identification systématique des projets immobiliers (permis de construire), FIL Territoire Promotion suit l'évolution semestrielle des mises en vente, des ventes et de l'offre commerciale (stocks), l'évolution des prix/m² et des rythmes de vente sur chaque aire de marché du département, propose un synoptique et une cartographie des opérations en cours de commercialisation.

A l'instar de **FIL Territoire Promotion**, Adéquation développe progressivement son offre nouvelle d'outils d'aide à la décision basée sur l'exploitation de ses bases de données, qui présentent le double avantage de pouvoir apporter une réponse très rapide aux questionnements des opérateurs pour un coût très faible par rapport à une étude de marché classique.

Une stratégie de partenariat sur les observations de l'habitat

Adéquation poursuit sa stratégie de partenariat avec les fédérations professionnelles et les collectivités dans la constitution et l'animation d'observatoires de l'habitat, ou de l'immobilier d'entreprise (cf. OIE à Lyon réalisé pour le compte du CECIM).

A l'initiative de la FPC Pays de Loire, Adéquation a participé à la création de l'Oloma (observatoire du logement de la métropole atlantique) à Nantes. Les collectivités locales et autres fédérations (SNAL, Union HLM...) sont également conviées à participer au développement de ce nouvel observatoire. Des démarches comparables sont actuellement en cours avec d'autres chambres régionales en France.

De même, en collaboration avec le SNAL, Adéquation développe progressivement la restitution de ses observations périodiques pour les membres de cette fédération, sur les bases des banques de données actualisées au plan national.

Un accompagnement opérationnel des projets

Si, en matière de stratégie amont, l'offre de services d'Adéquation est adaptée aux besoins des opérateurs (avis de valeur foncière, conception de programmes ...), les tensions actuelles sur le marché supposent des prestations de plus en plus axées sur l'accompagnement opérationnel des projets, notamment sur le plan commercial.

Sur les bases des missions de positionnement de programmes, Adéquation propose aux promoteurs d'intervenir à leurs côtés pour mieux former leurs commerciaux (collaboration avec le cabinet Equation Management), et mieux les informer sur leur environnement concurrentiel.

Si l'un des enjeux des opérateurs se situe clairement au plan commercial, notamment sur les marchés constitués, la question de l'identification des nouveaux marchés ou des stratégies de développement à moyen terme n'est évidemment pas laissée pour compte par Adéquation.

De plus, avec l'intégration récente d'Arsh Marketing, Adéquation a développé de nouvelles approches pour mieux connaître les possibilités de sortie des commerces de pieds d'immeubles.

Des stratégies de développement habitat à la « fabrication » du foncier

Si l'offre de services constitue une forme de réponse aux attentes des donneurs d'ordre, la compétence des hommes et des femmes qui les réalisent est fondamentale pour Adéquation.

Avec une équipe animée par 2 dirigeants expérimentés et formée aux spécificités des attentes des collectivités, ce pôle regroupe un très fort niveau de compétence et une capacité éprouvée à accompagner les acteurs de la sphère publique.

Les compétences de ce pôle s'exercent sur les missions traditionnelles telles que les stratégies de développement habitat (villes ou communautés d'agglomération), les programmations de zones à aménager, les contributions à l'élaboration des documents d'urbanisme (PLU, PLH,, SCOT ...), les perspectives et potentialités de marché.

Aujourd'hui, et en réponse aux questions foncières qui se trouvent au cœur des politiques locales et des attentes des opérateurs, Adéquation a mis au point un outil particulièrement puissant qui vise à identifier et étudier des opportunités de développement foncier.

Aider au développement opérationnel

En aval des missions d'étude et de conseil, ce pôle prend progressivement toute sa dimension, grâce notamment au travail de structuration interne. Managé directement par un associé d'Adéquation depuis début 2008, la valeur ajoutée de ce pôle porte principalement sur sa capacité à accompagner les clients dans le développement opérationnel de leurs projets.

Il intervient notamment dans la mise en œuvre de solutions juridiques complexes et innovantes comme le démembrement foncier.

L'assistance au montage d'opération est également un des fers de lance de ce pôle, notamment pour ce qui concerne les résidences gérées : assistance à la négociation de prise à bail, assistance à la mise en commercialisation et coordination des partenaires.

| | |
|---|---|
| Dénomination | Adéquation (Née de l'absorption de Socoprime par Stratis Conseil en avril 2007) |
| Statut | SAS au capital de 300.000 € |
| Siège social | Lyon (18-20 rue Tronchet – 69006 Lyon) |
| Agences | Montpellier, Nice |
| Direction | Arnaud ANJORAS - Président Laurent ESCOBAR et Gilles DUPONT – directeurs associés |
| Chiffre d'affaires 2007 Progression | 3.180.000 € + 32% par rapport à 2006 |
| Chiffre d'affaires Prévisionnel 2008 | 3.800.000 €. |
| Effectifs Progression | 42 collaborateurs au 31/12/2007 + 16% par rapport au 31/12/2006 |
| Capitaux propres | 485.000 € (31/12/2007) |
| Associés | AD Groupe (associé majoritaire) Laurent Escobar et Gilles Dupont (associés minoritaires) |
| Domaines d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> - Notes de conjoncture immobilière - Observatoires - Etudes et Conseil Opérateurs - Conseil Collectivités et Aménageurs - Pôle Assistance au Pilotage |