

<u>MEDIA</u>	:	Informations Rapides de la copropriété
Date	:	juillet-août 2008
Type	:	Presse spécialisée
Périodicité	:	mensuelle



Immobilier

"Un monde en pleine mutation"

2008 semble être une année charnière pour le monde de l'immobilier. Explications avec Arnaud Anjoras, président d'Adéquation, société conseil spécialisée dans les services dédiés aux professionnels 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 ?

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.

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

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 adapté 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 !