



C

Immobilier

Mises en vente
programme

n

j

Promotion

Stock

p r i x / m²

n

c

t

u

r

e

FOCUS

MILLERY

I^{er} Trimestre 2008

Collectif et Individuel

Logo

Client

15 Mai 2008

siège :

18-20, rue Tronchet - 69006 Lyon
tél. 04 72 00 87 87 - fax. 04 78 27 70 72
SAS au capital de : 300.000 €

agence de Montpellier :

133, rue Olof Palme - Tourmezy - 34070 Montpellier
tél. 04 67 07 99 00 - fax. 04 67 07 90 91

agence de Nice :

23, rue Jean Canavèse - 06100 Nice
tél. 04 93 51 01 11 - fax. 04 93 51 01 64

www.adequation-france.com

Adéquation en bref

- ♦ **SAS au capital de 300.000 €**
 - ♦ **Filiale de AD Groupe**
 - ♦ Arnaud Anjoras, président
- ♦ Laurent Escobar et Gilles Dupont, directeurs associés
- ♦ CA consolidé 2007 = 3.200.000 €

- ♦ 42 collaborateurs au 1er janvier 2008
- ♦ Bureaux à Lyon, Nice et Montpellier
- ♦ 550 missions d'études et de conseil en 2007, partout en France
- ♦ 7 observatoires gérés sur 11 territoires équipés en France
- ♦ 38 départements couverts en banques de données immobilières

Adéquation et ses 6 domaines d'intervention

Notes de conjoncture immobilière

Nous publions, sur 38 territoires, des statistiques périodiques suivant les marchés de la promotion immobilière et du lotissement. Deux publications sur abonnement : « Flash Info Logement » détaille les résultats commerciaux de tous les programmes en cours dans les grandes agglomérations françaises. « Territoires » donne les principaux indicateurs de conjoncture et la liste des programmes en cours à l'échelle d'un département. Une édition à la commande : « Focus » analyse le positionnement d'une sélection adhoc de programmes en cours sur un secteur ou un quartier spécifique.

Observatoire des marchés immobiliers

Nous animons, pour le compte des fédérations professionnelles et des collectivités locales souhaitant suivre leurs marchés, des observatoires de la construction organisée : lots aménagés, promotion immobilière, logement social, immobilier d'entreprise. Nous administrons une enquête périodique exhaustive, directe auprès des opérateurs, des programmes en cours, au lot par lot, et publions les informations statistiques en résultant, sous 15 jours. Les données sont consultables sur éditions papier, ou sur internet. Rencontres professionnelles et conférences permettent d'échanger et de partager constats chiffrés et analyses.

Conseil aux opérateurs

Soucieux de mettre en oeuvre une aide à la décision efficace en réponse aux questions opérationnelles des promoteurs et des bailleurs, publics ou privés, dans le cadre du développement de leurs programmes immobiliers ou de résidences gérées (affaires, tourisme, étudiants, personnes âgées...), nous formulons des avis d'opportunité foncière pour les comités d'engagement, positionnons les surfaces, les prix et les loyers des projets, aidons à la définition des stratégies de développement territorial.

Adéquation et ses valeurs

Exigence

Nous travaillons avec une ambition d'excellence professionnelle focalisée sur la qualité du service rendu à nos clients.

Anticipation

Nous nous organisons à tout moment pour comprendre l'avenir, nous y tenir prêts, et pouvoir y orienter nos clients.

Responsabilité

Nous assumons nos initiatives et nos recommandations, au plan technique, économique et humain.

Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par le © Copyright .

Il est destiné au seul usage de **NOM SOCIETE**

Il ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales, extérieures à l'entreprise sans notre accord exprès.

Les méthodologies d'intervention, les mises en oeuvre qui s'ensuivent et les techniques d'investigation sont la propriété d' **Adéquation**.

Conseil aux collectivités et aux aménageurs

Nous accompagnons les collectivités dans l'élaboration de leur planification territoriale (PLH, schéma de développement économique, PLU, SCOT), le plus souvent en équipe pluridisciplinaire, dans le souci de la rendre opérationnelle.

Nous participons aux diagnostics des EPF, EPA et collectivités souhaitant anticiper leur production foncière et réalisons les études pré-opérationnelles valorisant les fonciers de renouvellement.

Les aménageurs, publics ou privés, ou les collectivités en amont, soucieux de placer l'aménagement au cœur du processus de production urbaine, nous sollicitent pour optimiser la programmation et préparer les dossiers de consultation de leurs ZAC, lotissements et opérations de rénovation urbaine (GPV).

Conseil en urbanisme commercial

Conscients que la fonction commerciale est un élément clé de la programmation urbaine, nous avons intégré la compétence en urbanisme commercial du cabinet Arsh Marketing, avec pour objectif de proposer des solutions opérationnelles et réalistes. En particulier, l'analyse de la problématique commerciale des centre-ville ou des quartiers périphériques, qui doit être conduite de manière différente que pour les centres commerciaux structurés. Ce pôle intervient également auprès des opérateurs pour positionner les surfaces commerciales en pied d'immeubles. Il accompagne opérateurs et collectivités dans toutes les étapes de leur projet : diagnostic, préconisations et mise en oeuvre.

Assistance au développement de projet

Nous pouvons également apporter une assistance opérationnelle en montage et des solutions innovantes pour la réalisation de certains projets de nos clients, collectivités et opérateurs comme l'assistance dans la recherche de partenaires (VEFA à bailleurs sociaux ou institutionnels, gestionnaires et commercialisateurs de résidences gérées), assistance aux propriétaires fonciers pour la reconversion de sites industriels mutables en projets urbains, ainsi qu'aux aménageurs dans le montage amont de fonciers complexes et l'animation de consultation pour cession de droits à construire.

Engagement

Nous nous impliquons individuellement dans chaque geste professionnel avec la volonté de tenir la promesse faite au client.

Loyauté

A tous niveaux hiérarchiques et dans tous les métiers de l'entreprise, tout comme avec nos clients, nous agissons en toute transparence, dans une relation de confiance durable que nous nous efforçons de mériter.

Auteurs

Cette mission a été réalisée sous la conduite de :

XXXXXXXX, fonction

A collaboré à sa réalisation :

XXXXXXXX, fonction

Pour tout complément d'information, nous nous tenons à votre disposition au 04.72.00.87.87

LEXIQUE

- Les logements disponibles et vendus le sont parmi les programmes en cours de commercialisation.

Par convention, nous ne retenons pas dans les calculs statistiques les opérations vendues en bloc.

- Les ventes correspondent aux signatures notaires et aux réservations.

- Le prix/m² du stock est la moyenne pondérée des prix au m² des logements en stock dans les opérations en cours de commercialisation (idem pour prix/m² des ventes et prix unitaires moyens).

- Les prix unitaires moyens (PUM) et les prix/m² s'entendent hors garages et hors droits d'enregistrement.

- Le taux d'écoulement (Te) représente le pourcentage du stock initial qui s'écoule mensuellement.

La durée prévisionnelle de commercialisation exprimée en mois se calcule à partir du taux d'écoulement ($1/Te$).

- On entend par "vente assise" les ventes réalisées par un bureau de vente et par "vente debout" celles qui sont réalisées par des réseaux spécialisés (défiscalisation)

PROCEDURE D'ENQUETE

Nous actualisons les données commerciales des programmes à partir des informations qui nous sont communiquées directement par nos partenaires promoteurs et banquiers. La confidentialité et la fiabilité de ces informations

sont garanties par une Charte de confidentialité consultable chez Groupe AD

FIABILITE STATISTIQUE

Les éditions trimestrielles sont le reflet des opérations immobilières en cours de commercialisation dans le secteur libre.

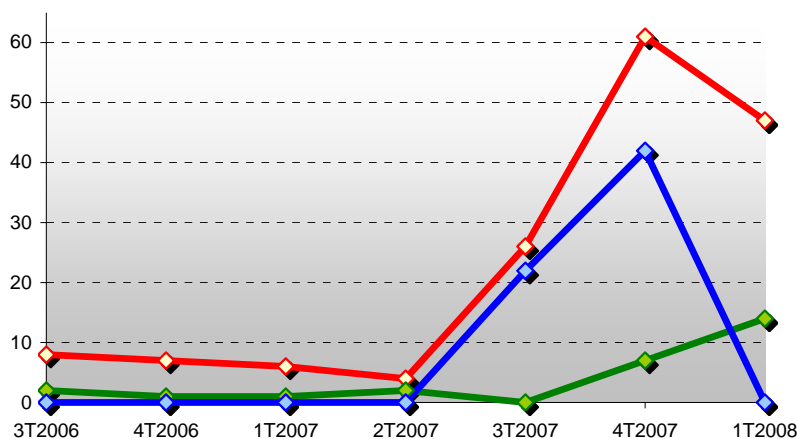
La base de données utilisée est représentative du marché de la promotion à 98% environ.

Logo

Client

Flux annuels	2005	2006	2007
Nb Progr	2	2	5
MEV	16	0	64
Ventes	6	3	10
Stocks	10	7	61

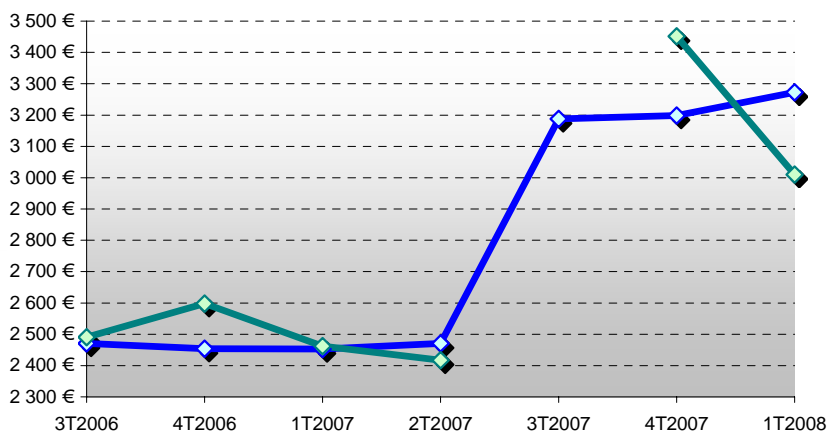
F L U X



Détail trimestriel	3T2006	4T2006	1T2007	2T2007	3T2007	4T2007	1T2008
Nb Progr	2	2	2	1	3	5	5
MEV	0	0	0	0	22	42	0
Ventes	2	1	1	2	0	7	14
Stocks	8	7	6	4	26	61	47

Flux annuels	2005	2006	2007
Prix/m² stock dispo	2 474 €	2 454 €	3 199 €
< évolution		-0,8%	30,4%
Prix/m² ventes	2 628 €	2 532 €	3 006 €
< évolution		-3,7%	18,7%

P R I X



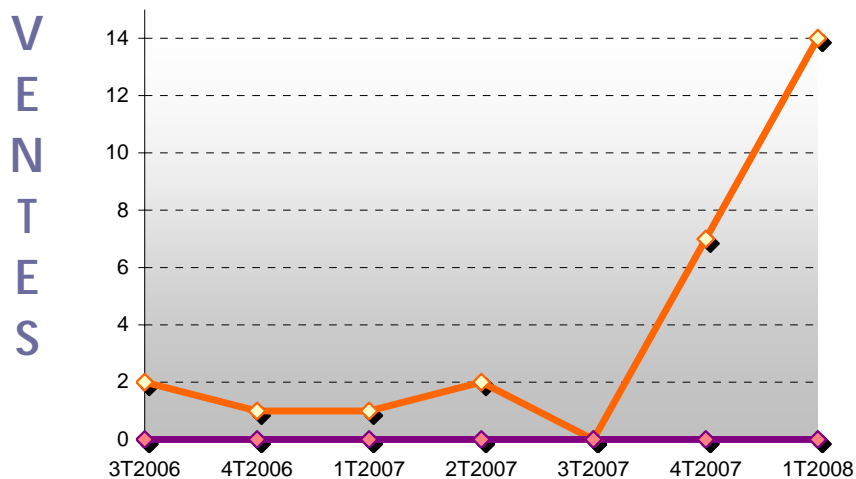
Détail trimestriel	3T2006	4T2006	1T2007	2T2007	3T2007	4T2007	1T2008
Prix/m² stock dispo	2 471 €	2 454 €	2 453 €	2 471 €	3 188 €	3 199 €	3 272 €
< évolution		-0,7%	0,0%	0,7%	29,0%	0,3%	2,3%
Prix/m² ventes	2 491 €	2 598 €	2 462 €	2 417 €	3 451 €	3 451 €	3 010 €
< évolution		4,3%	-5,2%	-1,8%			-12,8%

Rythmes de vente

	3T2006	4T2006	1T2007	2T2007	3T2007	4T2007	1T2008
Te (en %)	19,79	20,10	20,31	20,80	6,57	8,21	9,01

Détail des ventes ⁽²⁾ ⁽³⁾

	3T2006	4T2006	1T2007	2T2007	3T2007	4T2007	1T2008
Ventes	2	1	1	2	0	7	14
en collectif	1	0	1	1	0	7	5
en ind groupé	1	1	0	1	0	0	9
en vente "assise"	2	1	1	2	0	7	14
en vente "debout"	0	0	0	0	0	0	0



Détail des mises en ventes ⁽³⁾

	3T2006	4T2006	1T2007	2T2007	3T2007	4T2007	1T2008
MEV	0	0	0	0	22	42	0
en vente "assise"	0	0	0	0	22	42	0
en vente "debout"	0	0	0	0	0	0	0

(2) On entend par logements groupés tout ce qui n'est pas collectif, de la maison de ville accolée à la maison individuelle sur son terrain

(3) On entend par "vente assise" les ventes réalisées par un bureau de vente et par "vente debout" celles qui sont réalisées par des réseaux spécialisés (défiscalisation)

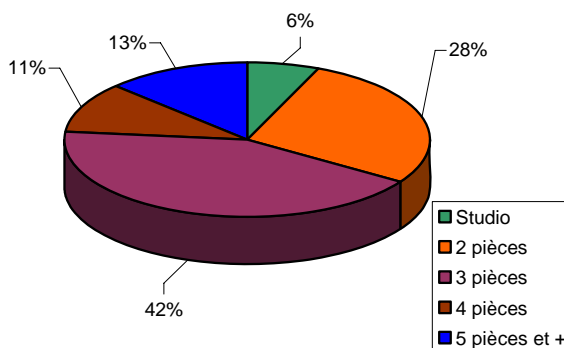
Logo

Client

Analyse de l'offre

	Stock	Te	Surface	Prix Unit. Moy.
Studio	6,38%	3,57%	29 m ²	107 667 €
2 pièces	27,66%	4,69%	50 m ²	167 538 €
3 pièces	42,55%	9,95%	70 m ²	243 400 €
4 pièces	10,64%	14,12%	87 m ²	285 800 €
5 pièces et +	12,77%	8,46%	120 m ²	335 000 €

S
T
O
C
K



Analyse des ventes par type

A
S
S
I
S
E

	Ventes	Surface	Prix Unit. Moy.
Studio			
2 pièces	14,29%	49 m ²	162 500 €
3 pièces	7,14%	76 m ²	239 000 €
4 pièces	42,86%	90 m ²	277 000 €
5 pièces et +	35,71%	110 m ²	314 600 €

D
E
B
O
U
T

	Ventes	Surface	Prix Unit. Moy.
Studio			
2 pièces			
3 pièces			
4 pièces			
5 pièces et +			

Logo

Client

Programmes

commercialisés dans la période

● Collectif

Num prog	Promoteur	Nom programme	Adresse	M.E.V.	Livr.	Stock initial	Stock d'ipo.	Ventilation stock dispo.						zac	P-A ⁽¹⁾	P/m² moyen du programme
								Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces	6 pièces			
3043	L.C.L. LA CONSTRUCTION LYONNAISE	LE FAUBOURG DES LYS	rue du Rave	sept-07	déc-09	20	16	1	6	7	2					3 427 €
5046	ELC ENTREPRISE LYONNAISE DE CONSTRU	LE TRIANGLE VALOIS	Avenue Gilbert Fabre	oct-05	janv-07	11	3					3				2 470 €
6485	KAUFMAN & BROAD RHONE ALPES	LES PATIOS DE MILLERY	21 rue des Gellines	déc-07	déc-09	31	24	2	7	13	2					3 391 €

● Individuel

Num prog	Promoteur	Nom programme	Adresse	M.E.V.	Livr.	Stock initial	Stock d'ipo.	Ventilation stock dispo.						zac	P-A ⁽¹⁾	P/m² moyen du programme
								Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces	6 pièces			
3044	L.C.L. LA CONSTRUCTION LYONNAISE	LE FAUBOURG DES LYS	rue du Rave	sept-07	déc-09	2	2				1	1				3 256 €
6486	KAUFMAN & BROAD RHONE ALPES	LES PATIOS DE MILLERY	21 rue des Gellines	déc-07	déc-09	11	2					2				3 004 €

Logo

Client

● COLLECTIF

● INDIVIDUEL

