# «Innovez aujourd'hui, sécurisez vos marchés demain», compte-rendu de la 16ème conférence d'ADEQUATION, à Lyon, le 19 novembre 2015

Le jeudi 19 novembre 2015, se tenait la 16ème conférence dédiée à l'immobilier « Innovez aujourd'hui, sécurisez vos marchés demain », organisée par **ADEQUATION**, dont **Arnaud ANJORAS**, Président associé d'ADEQUATION assuraient l'introduction et la conclusion, et **Xavier LONGIN**, Directeur Général Associé avec **Laurent Escobar**, Directeur Marketing, la présentation dynamique, et stimulante.

A partir du constat de la baisse des mises en chantier sur la France, et sur Rhône-Alpes, abordée de manière globale, et aussi selon différentes typologies de marchés, les dirigeants d'ADEQUATION posent clairement une question majeure, celle de la limite quasi physique du marché constituée par les revenus des acheteurs, revenus auxquels il faut s'adapter, en termes de coûts ou d'approches, grâce à des innovations, pour vendre et écouler plus rapidement les projets existants ou à venir (au lieu d'avoir à financer des « aides à la vente », qui sont autant de réductions de prix de commercialisation subies).

Rappelant la récente réunion de la DREAL, ils présentent les **principales problématiques issues du diagnostic** au nombre de 6 :
1. Le collectif de plus en plus cher dans les pôles urbains et leur périphérie
2. Le collectif moins soutenu dans les villes moyennes

classées en zone B2
3. Sensiblement moins de maisons familiales en banlieue et dans le périurbain
4. Effondrement de l’individuel dans le rural depuis l’arrêt du Pass Foncier
5. Le collectif de plus en plus difficile à promouvoir aux centres-bourgs de la zone C
6. Le fort ralentissement de la construction dans les zones touristiques de montagne

L’objet de la conférence est de s’intéresser principalement à deux de ces problématiques et de présenter **7 initiatives possibles pour y répondre et pérenniser ainsi les marchés**
1. Le retour mesuré de la maison en ville
2. Le logement évolutif et prêt à finir
3. Les programmes mixtes locatif social et accession abordable
4. Les opérations mixtes collectif / lot à bâtir en faubourgs et centres-bourgs
5. L’ingénierie du vivre ensemble pour des programmes plus désirables
6. La vente d’une valeur d’usage préalable à une pleine accession en secteurs tendus
7. Les méthodes de co-élaboration de projets

Il ne s’agit pas d’approches théoriques, ou de points de vue, mais bel et bien de **réalisations concrètes**, déjà mises en oeuvre dans le cadre d’aménagements urbains à travers toute la France, et **qui gagneraient à être plus largement répandues et multipliées**.

Les projets montrés, déjà réalisés, grâce à des baisses de coûts importantes, ont permis **des prix de 10 à 30% inférieurs par rapport aux prix habituels du marché** dans les mêmes secteurs, permettant de :
1. trouver une plus large clientèle, (c’est à dire, des clients dans tous les déciles de revenus pour certains, ou dans plus de déciles pour d’autres);
2. vendre plus rapidement tous les offres des programmes et

projets concernés.
3. rendre plus désirables les programmes immobiliers proposés.