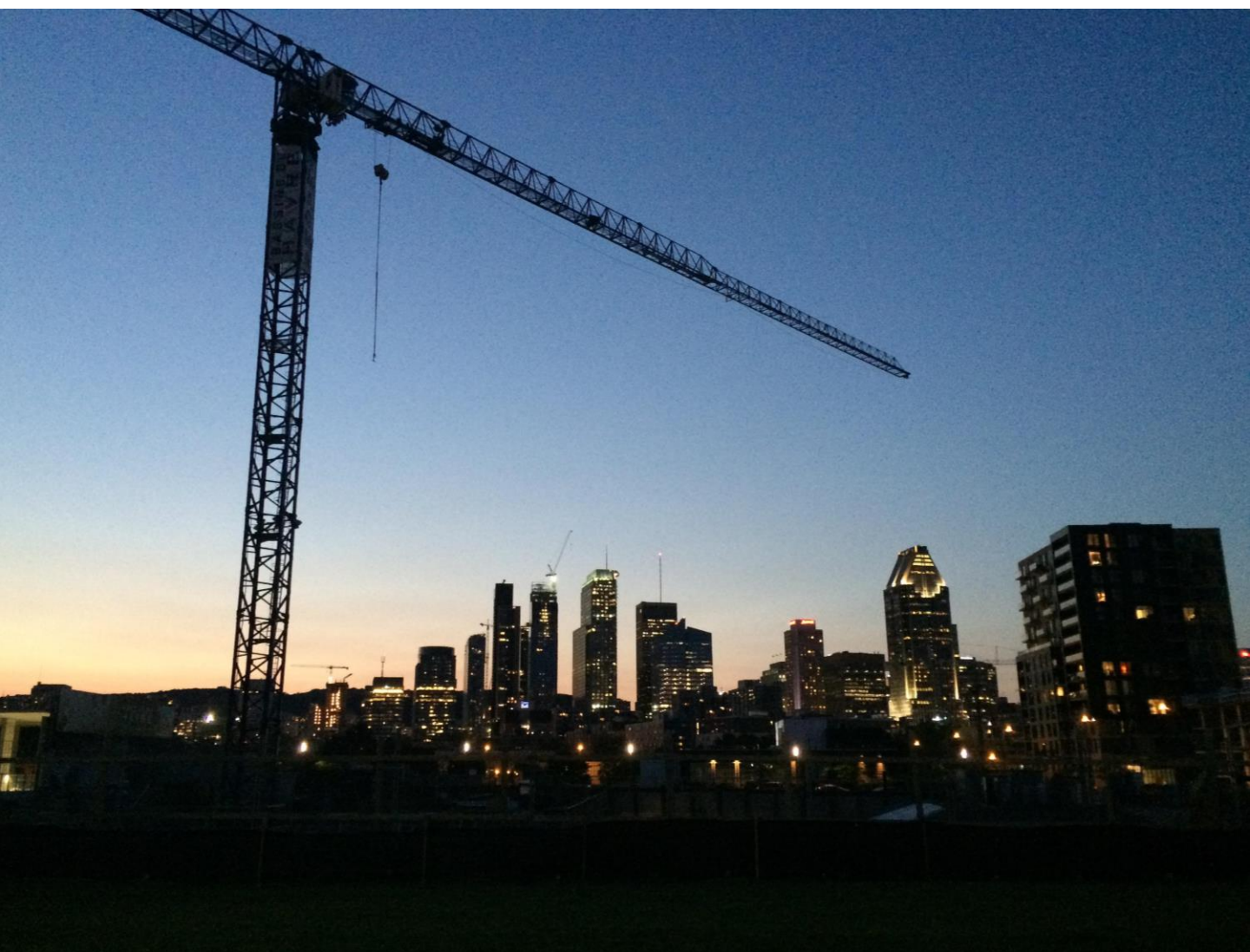


Études de marché





Le promoteur et son activité

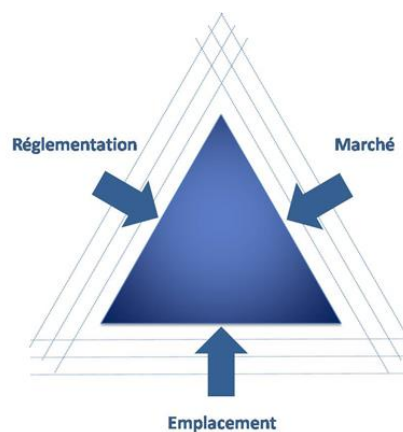
Certains comparent le promoteur immobilier au producteur de cinéma qui réunit les meilleurs talents pour réaliser son rêve. Les traits personnels du promoteur pèseront sur ses chances de succès. Mobilisateur et habile de persuasion, il ou elle doit être à la fois persistant et souple pour surmonter les difficultés qui se dresseront devant soi. Une tolérance à l'incertitude est de mise pour ceux et celles qui s'engagent dans cette activité. Si l'opportunisme est l'apanage de tout bon homme ou femme d'affaires, le promoteur immobilier doit aussi avoir une capacité intuitive de projection.

À sa plus simple expression, la promotion immobilière vise à créer une plus-value par l'aménagement ou la construction d'un espace destiné à un usager particulier, dans un lieu précis, dans le délai le plus court. Les urbanistes britanniques David Adams et Steve Tiesdell ramènent le projet immobilier à trois dimensions essentielles : l'emplacement, la réglementation et le marché. Le promoteur immobilier vit un processus d'action-réaction entre lui et chacune de ces dimensions.

Vu de plus près, le développement immobilier comporte quatre groupes d'activité | l'élaboration, la mise en œuvre, la réalisation et la mise en marché, lesquelles s'exécutent souvent par chevauchement. L'étape d'élaboration englobe les tâches d'analyse, de design et d'évaluation préalable à la décision d'investissement. La mise en œuvre comporte l'acquisition du terrain, l'obtention des permissions et le montage financier. La réalisation se réfère à la construction de l'ouvrage projeté. La mise en marché englobe le travail de vente ou de location des espaces proposés.

Pour tirer le meilleur profit de son œuvre, le promoteur moulera le projet aux contraintes identifiées pendant son élaboration. Ainsi, les contraintes foncières et légales

délimiteront le volume constructible. La contrainte technique déterminera la quantité et la qualité de l'espace à offrir. La contrainte de marché lui indiquera qui sont les acheteurs ou locataires potentiels, à quel nombre ils se chiffrent, et quels prix ils accepteraient de payer. La contrainte financière indiquera quels capitaux lui sont disponibles. La contrainte réglementaire posera les conditions à satisfaire pour obtenir les permissions. La contrainte sociale, voire politique, s'érigera devant toute proposition qui s'écarte des normes réglementaires ou d'acceptabilité sociale.



LES DIMENSIONS DU PROJET IMMOBILIER
(SOURCE : ADAMS ET TIESDELL, 2011)

Après moult itérations, les choix seront arrêtés. Ainsi seront prévus les types d'espace à offrir, la gamme des prix possibles, le taux attendu d'absorption, le positionnement marketing et le temps de réalisation. L'architecture, les choix esthétiques et autres décisions d'aménagement devront avant tout se conformer à l'équation technico-financière assurant la viabilité du projet.



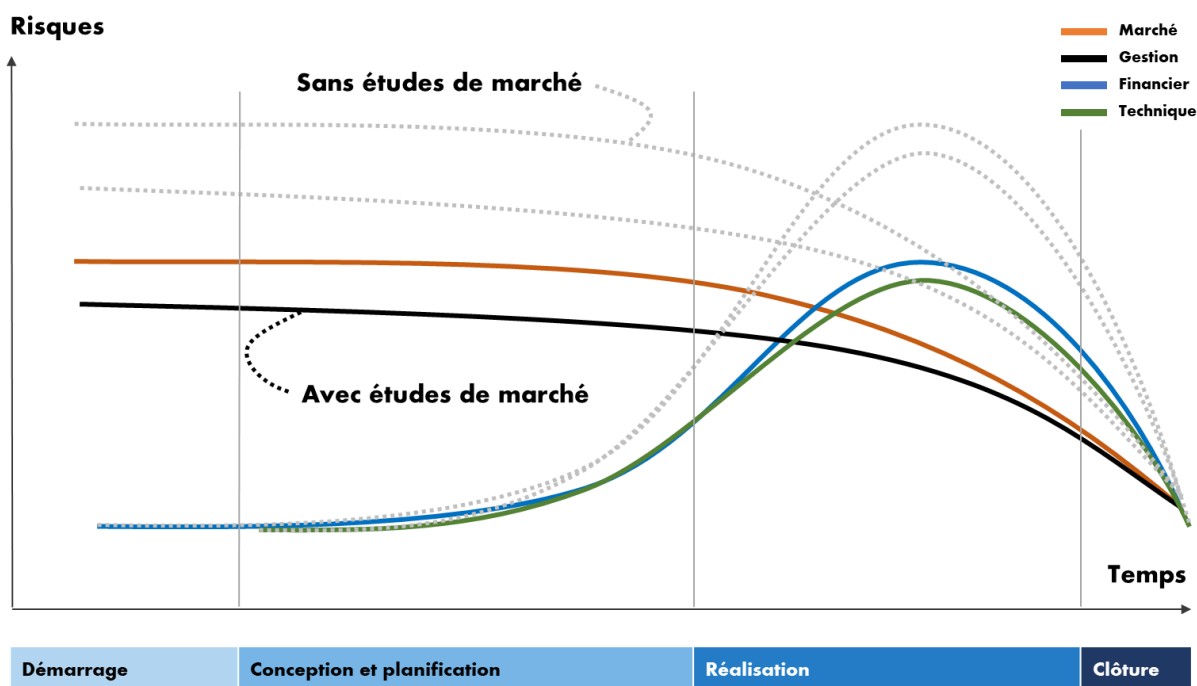
Faire ses choix

On comprend facilement que le développement immobilier est une activité souvent complexe. Il relève d'un jeu d'hypothèses, d'anticipations et de décisions prises dans un environnement que le promoteur ne contrôle pas et qui place sur lui une charge importante de risque. Le défi est de taille.

Les projets réussis bénéficient à leur promoteur comme à leurs usagers. Les projets remarquables sont ceux qui dépassent le succès commercial et apportent une valeur à la communauté. À l'inverse, un projet mal conçu fait perdre tous les intervenants.

Du départ, l'alignement doit être le bon. « Où sont les opportunités? Quels sont les besoins? Que doit-on construire? » Chaque question en recèle une autre « Qui sont les concurrents? Quelle est l'offre? À quel prix vendre? » Les réponses obtenues clarifieront la direction et la substance à donner au projet.

Ainsi apparaît la valeur de l'étude du marché et la force des informations qui en sont gagnées. Au terme de l'exercice, le promoteur aura éclairé son champ d'action et mesuré les avantages à en tirer.

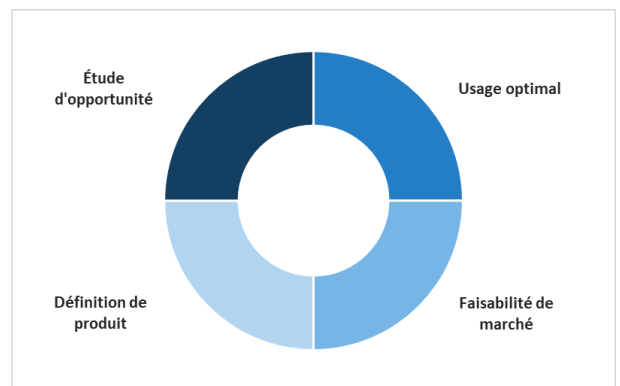




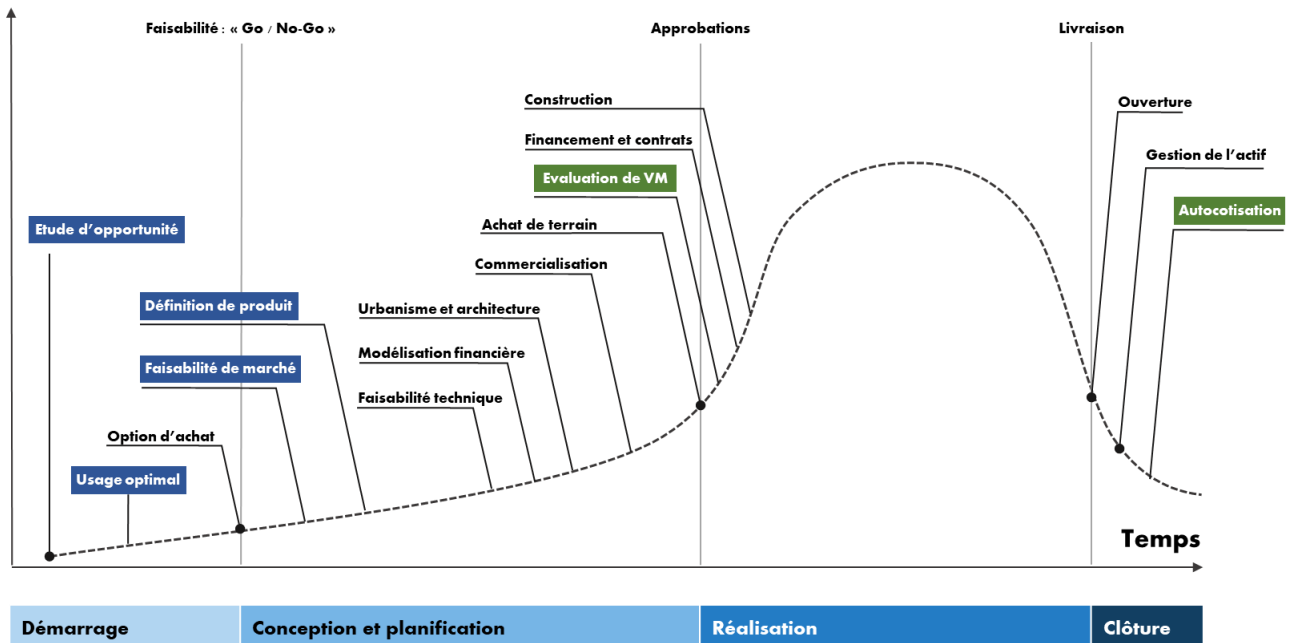
Services

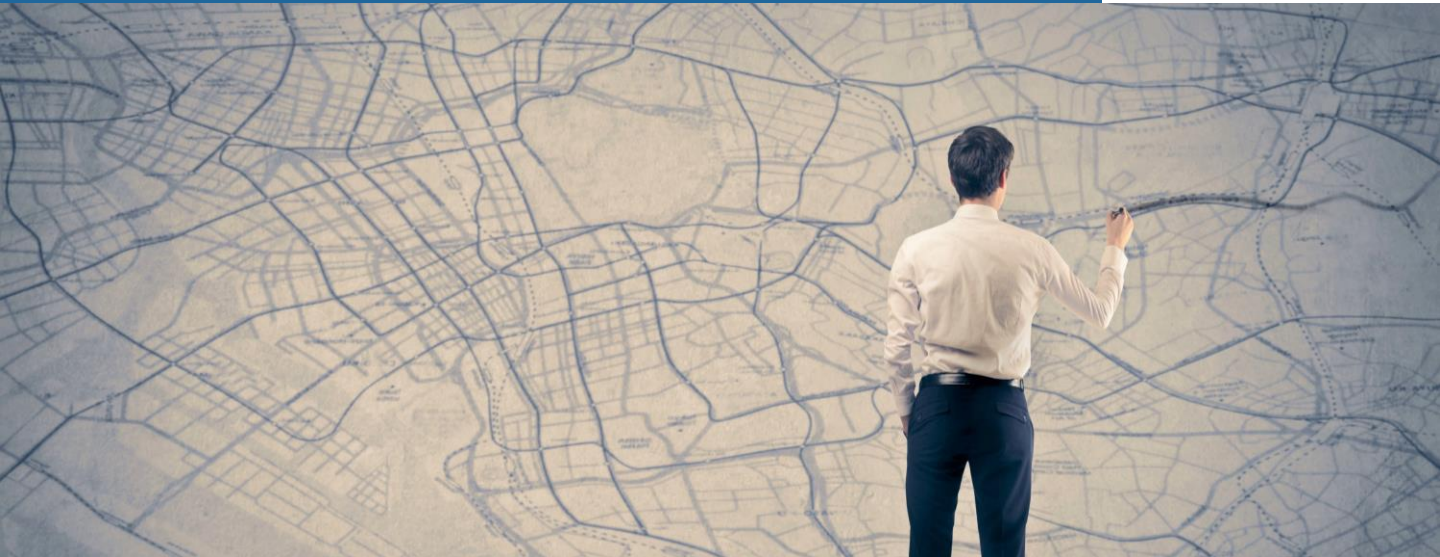
Le service d'études de marché de CAPREA agit auprès des entrepreneurs, des investisseurs et des prêteurs souhaitant donner corps à leurs projets aux premières étapes de leur planification. Les analyses qui s'offrent permettent d'accélérer la planification des projets et de maximiser les bénéfices aux investisseurs.

Sans s'y limiter, CAPREA axe ses services d'étude sur les quatre impératifs auxquels tout projet réussi doit répondre.



Ressources

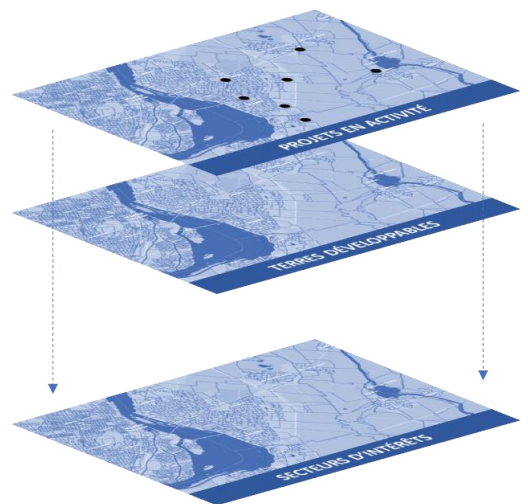




Pister le bon investissement demande l'observation judicieuse de la demande, du milieu d'insertion et des contraintes de réalisation. Cette recherche s'appuie sur :

- Une connaissance des villes et des communautés
- Un suivi du marché
- Les tendances démographiques
- L'identification de la concurrence
- Les conditions économiques

Au terme de cet exercice, les secteurs les plus prometteurs pour le développement que vous proposez seront identifiés. Vous saurez alors où concentrer vos efforts de prospection.

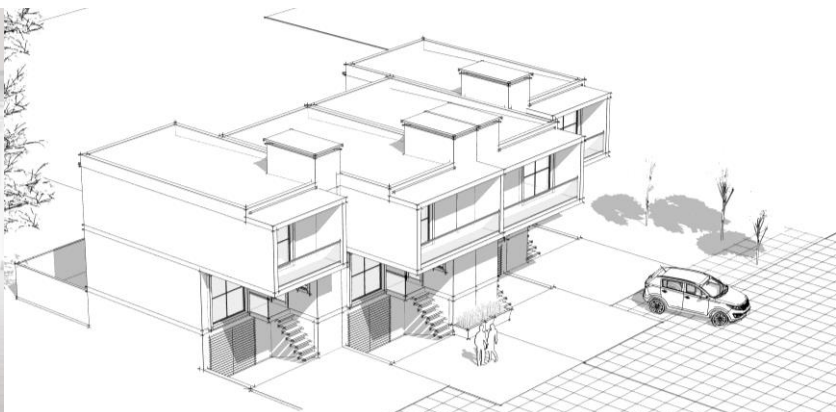
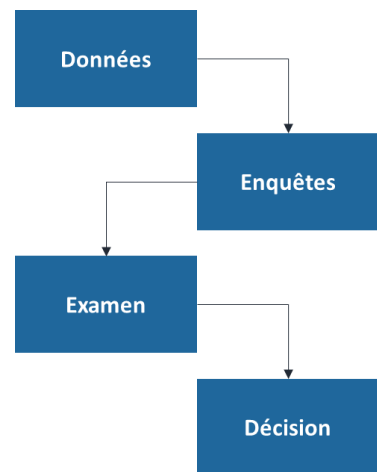




Une idée porteuse est celle qui satisfait un besoin au lieu et au moment appropriés. Elle se confirmera en analysant :

- Les besoins des usagers
- L'offre existante
- Les segments émergeant, traditionnels ou en déclin
- Les créneaux spécialisés
- Les contraintes économiques, réglementaires et politiques
- L'usage optimal du site visé

Les résultats de ces recherches vous permettront de déterminer le segment du marché le plus prometteur et de fixer l'usage de la propriété convoitée au regard des contraintes qui l'affectent.

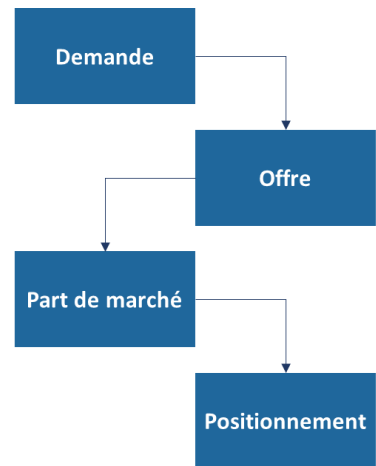




Les espaces proposés trouveront-ils preneurs à l'endroit et dans le délai envisagé? Et si oui, à quels prix? Ces questions trouvent leur réponse en déterminant :

- La demande pour les espaces envisagés
- L'offre existante
- La part du marché réservée au projet
- Le positionnement du projet face à la concurrence

Ses réponses vous permettront de vérifier la viabilité commerciale des constructions que vous projetez.

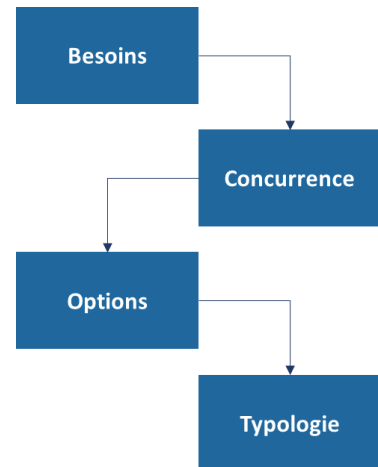


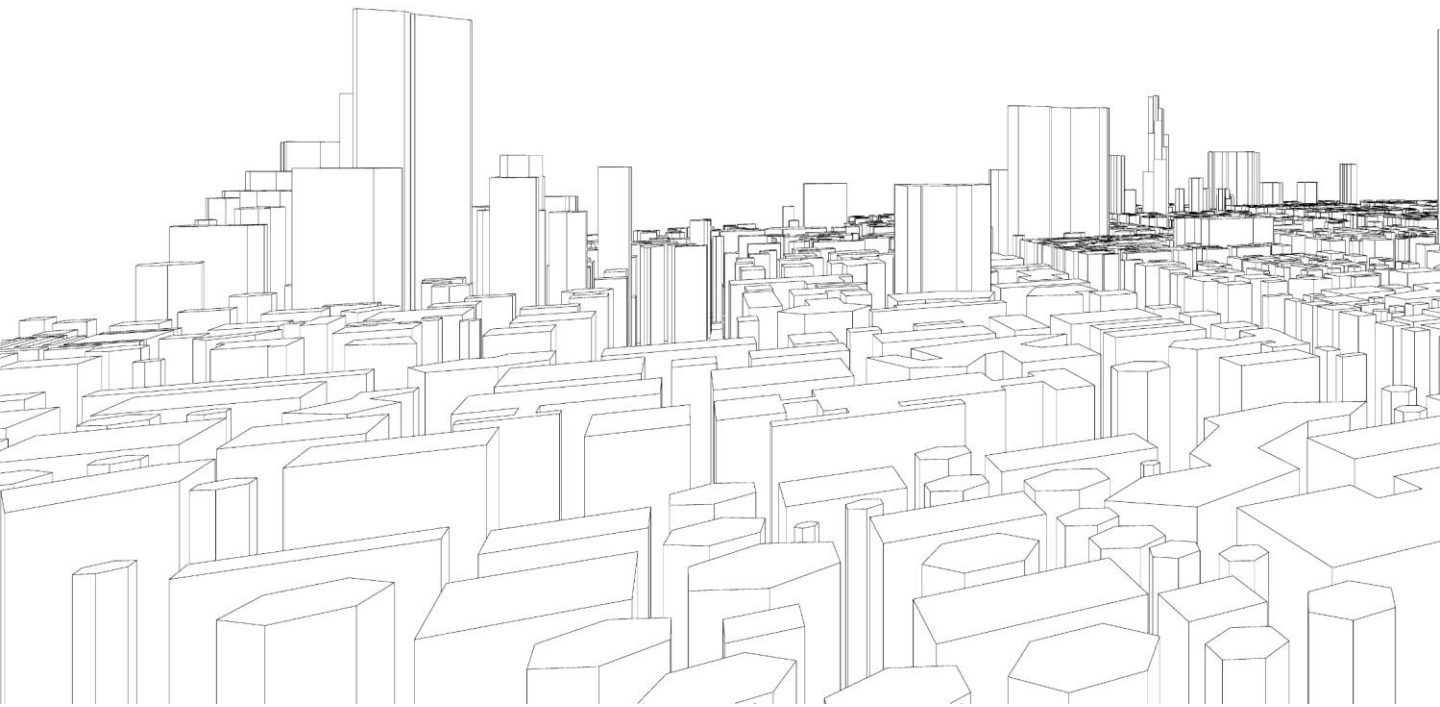


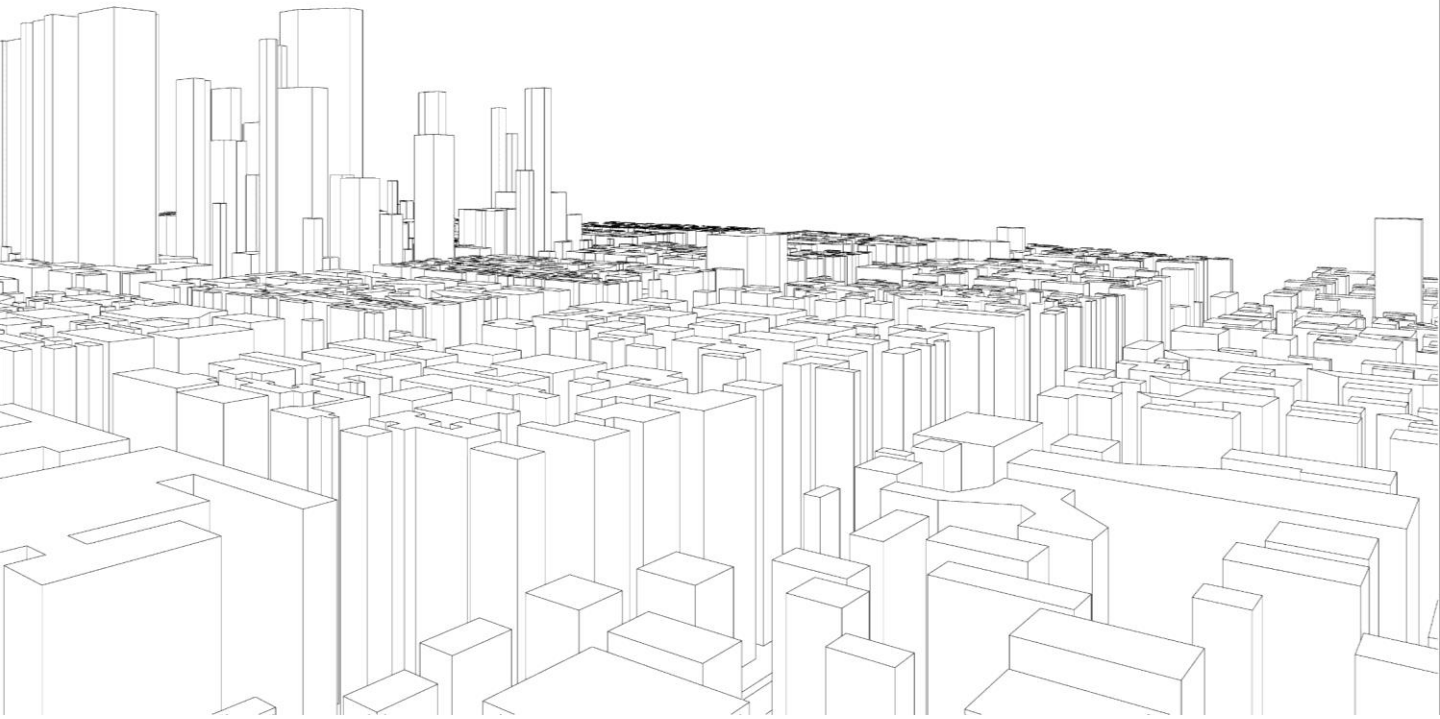
Une conception soucieuse l'emporte toujours sur l'imitation. Le rendement d'un projet sera maximisé si les meilleurs choix sont faits concernant :

- Les besoins des usagers
- Les types de bâtiments à construire
- La mixité des produits sur un même site
- Les superficies habitables ou louables
- Les services à offrir
- Les prix exigibles

Ces renseignements vous apporteront des indications claires sur les constructions à offrir. Ils faciliteront le travail architectural tout comme la modélisation financière du projet.









À propos

CAPREA consacre les meilleurs talents en conseil immobilier au service des propriétaires, des promoteurs, des prêteurs, des investisseurs et d'autres professionnels pour apporter les solutions qu'ils recherchent.

Notre équipe offre une gamme de services variés en matière d'évaluation, de consultation et d'étude spécialisée. Nos experts sauront vous accompagner dans les décisions qui s'imposent en matière de financement, de développement, d'expropriation ou de litige.

Évaluation	Études de marché	Droit immobilier	Expropriation	Agricole	Équipement
------------	------------------	------------------	---------------	----------	------------

Montréal	514-223-2155
Québec	418-948-4123
Drummondville	819-477-2355

info@caprea.ca | www.caprea.ca