

Côté propriétaire, c'est la **Foncière LFPI** qui a confié à ImmoDécision une mission pour la mise en place d'une base de données consolidée afin de disposer d'un reporting unique.

Pour Christelle Coustou qui commente ces contrats, « *Des acteurs majeurs nous font confiance grâce à notre bonne connaissance de l'immobilier, à notre indépendance et à notre rapidité de mise en œuvre.* »

Spot Places: un CA en hausse de 30 %

Entre 2006 et 2007, Spot Places a enregistré 30 % de hausse sur son chiffre d'affaires et poursuit son développement avec l'arrivée de Christophe Crépeau au poste de directeur opérationnel et d'Olivier Simonazzi au département Informatique.



Christophe Crépeau, directeur opérationnel

Après 4 ans d'exercice, Spot Places poursuit son développement, proposant différentes formules (On Demand, On Site, On Space et LOR). Cette dernière solution dénommée LOR permet, après une période d'au moins 12 mois de facturation en prestation de services (dans une formule On Demand, On Site ou On Space), de transférer au client le site ainsi que l'ensemble des aménagements, des équipements, du mobilier et de la technologie mis en place par le biais d'une facturation finale.

Actuellement, Spot Places a une quinzaine de sites occupés par des sociétés qui recherchent une solution qui soit à la fois clés en mains et entièrement personnalisée à leur image, le tout dans un standing immobilier et mobilier élevé.

Les sociétés étrangères qui ont des projets d'une durée oscillant entre 6 et 18 mois sont particulièrement séduits par cette formule, très flexible. Les sociétés françaises trouvent également, dans cette formule, une solution rapide à leur problématique immobilière.

Ainsi, la société **Noos-Numéricable** a confié à Spot Places la recherche d'une implantation de 400 m² et l'aménagement de ses postes de travail. Mission accomplie: à partir d'une demande du client émise le 26 décembre, les salariés disposaient de locaux entièrement opérationnels dès le 4 janvier dans un immeuble de Champs sur Marne.

Jones Lang LaSalle acquiert Brune Consulting Management et Tetris

Jones Lang LaSalle a fait l'acquisition de **Brune Consulting Management**, basée à Düsseldorf. La société de 30 personnes est spécialisée dans la gestion de surfaces commerciales avec 250 000 m² en gestion dont neuf centres commerciaux. Elle compte parmi ses clients de nombreux investisseurs allemands et internationaux. Brune intègre, dès à présent, les activités Management Services de Jones Lang LaSalle en Allemagne et en Autriche. Cette acquisition porte à 450 000 m², dont quinze centres commerciaux, les surfaces gérées, faisant de Jones Lang LaSalle l'un des leaders en gestion de surfaces commerciales dans les deux pays.

Par ailleurs, Jones Lang LaSalle a acquis **Tetris**, spécialisé en conception et réalisation d'aménagements de bureaux, qui compte 75 collaborateurs. « Cette acquisition s'inscrit dans notre stratégie de croissance et vient compléter des actions déjà entreprises en matière de recrutement, d'ouverture de nouveaux bureaux en Ile-de-France. Elle nous permettra de renforcer nos parts de marché dans nos activités traditionnelles et d'offrir de nouveaux services aux entreprises. Avec cette acquisition, Jones Lang LaSalle comptera près de 400 collaborateurs en France et affiche des perspectives de croissance importantes », a commenté Benoît du Passage, président directeur général de Jones Lang LaSalle France & Europe du sud.

Et se positionne dans le développement durable dédié à l'immobilier avec l'acquisition d'**Upstream**, société britannique. Grâce à cette alliance, un service de conseil stratégique sur le développement durable pourra être apporté aux clients dans chacune des décisions immobilières. Il comprendra: un service de benchmarking réalisé avec le concours

d'experts indépendants,.... de conseil stratégique et d'aide au management, de communication, de gestion des ressources (internes et technologiques/humaines et technologiques), d'études et recherche et enfin un service support.

Atisreal France: + 20 % en 2007

Atisreal, filiale de BNP Paribas Immobilier, a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires estimé en progression de + 20 %*. Au total, le chiffre d'affaires global des activités de services s'élève à 225,3 millions d'euros, qui se déclinent de la façon suivante:

- 152,3 millions d'euros, pour les métiers de la transaction (en immobilier d'entreprise), du conseil et de l'expertise,
- 48 millions d'euros pour le property management
- 25 millions d'euros pour la transaction en résidentiel.

Ainsi, en immobilier d'entreprise, Atisreal a placé, en France, 3,7 millions de m², réalisé 2873 transactions et près de 20 000 expertises.

Commentant ces résultats, Max Leroux, président d'Atisreal France a indiqué « *Dans un souci constant d'innovation, nous avons créé en 2007 l'Indice de confiance trimestriel des professionnels de l'immobilier et le groupe de réflexion NextOffice by Atisreal, véritable passerelle entre chercheurs, fabricants de matériaux, sociologues et professionnels de l'immobilier pour imaginer ce que seront les bureaux de demain.* ».

2 grandes opérations d'aménagement pour Altarea-Cogedim

Altarea-Cogedim a remporté deux grandes compétitions d'aménagement urbain en ce début 2008. La première, **Cœur d'Orly**, a été organisée par Aéroports de Paris et elle sera réalisée en partenariat avec Foncière des Régions. Cœur d'Orly proposera 160 000 m², dont une 1^{re} tranche livrable en 2011, comprenant la création d'un quartier d'affaires regroupant bureaux, commerces et loisirs.

Quant à la seconde, **Aerospace Campus** à Toulouse, elle a été organisée par la Communauté d'Agglomération