

**immoimmeubles** *L'immeuble de la BNS à Genève, la Tour du Molard, le Centre commercial St Léonard à Fribourg ou encore les trois immeubles genevois Place des Philosophes... Autant de géants de pierre qui font partie du paysage urbain et du quotidien de chaque Suisse. Mais sous l'apparente tranquillité de ces bâtiments se cache la rigueur des transactions conduites par les courtiers spécialisés du département Ventes & Evaluations d'Immeubles de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE.*

Avec sa vision de l'immobilier à 360°, le département Ventes & Evaluations d'immeubles de la SPG, piloté par Cédric Pidoux et Christophe de Senarclens, peut se targuer d'être l'une des rares équipes totalement dédiées à ce type de transactions sur toute la Suisse. Ses missions principales : la recherche, l'évaluation et la commercialisation de tous types d'immeubles et l'optimisation de portefeuilles immobiliers.

« Dans le cycle de vie d'un produit immobilier, un propriétaire privé ou institutionnel peut chercher à connaître la valeur vénale de son bien, que ce soit pour constituer ou indemniser un droit réel, déterminer un partage lors d'une succession ou d'une séparation, obtenir un financement ou actualiser sa valeur immobilière, explique Cédric Pidoux. Nous intervenons en qualité d'expert afin d'analyser les faiblesses et les atouts d'un bien, déterminer ses différentes valeurs (de rendement, intrinsèque, Discounted Cash Flow) pour, *in fine*, détecter de potentiels travaux et améliorations à apporter. »

S'ensuit une mission de conseil qui a pour objectif de définir une stratégie de gestion et d'optimisation du portefeuille immobilier. « Nous élaborons et proposons une stratégie cohérente sur le long terme en accord avec chaque client. Elle a pour objectif d'aider les propriétaires à prendre les meilleures décisions sur l'orientation de leur patrimoine. Parfois, la vente éventuelle d'un bien n'est pas à exclure! » souligne Christophe de Senarclens.

Si la décision de vendre est prise, le département met à la disposition de ses clients un accompagnement personnalisé allant du calcul d'un prix juste jusqu'à la conclusion de la transaction, sans oublier la mise en place et l'élaboration d'une stratégie commerciale pointue. « Ces dix dernières années, nous avons participé à des transactions comme conseillers du vendeur ou de l'acheteur, pour des objets très diversifiés allant de 1 million à 100 millions de francs suisses », précise Cédric Pidoux.

Quid des Sociétés Immobilières (SI), longtemps considérées comme sources de complications et synonymes de coûts fiscaux prohibitifs? « Ces dernières années, la fiscalité concernant les SI s'est allégée et les avantages concernant cette formule ont de nouveau séduit, explique Cédric Pidoux. Aujourd'hui, les transactions sur des sociétés immobilières représentent 50% de nos ventes, ce qui est exceptionnel au vu de la complexité de ce type de transactions. »

#### **La prospection active: une carte maîtresse du département**

Autre volet des compétences du département: la prospection. « Il s'agit d'accompagner des acquéreurs dans la recherche d'un bien spécifique, parfois en marge des circuits classiques, souligne Cédric Pidoux. Notre mission est d'identifier et d'analyser les besoins des acheteurs pour les aider à trouver le bien idéal. Nous les guidons dans leur démarche, en les épaulant par exemple dans la recherche de financements, et les accompagnons jusqu'à la signature. L'atout majeur de notre service est de jouir d'un réseau de contacts régionaux et internationaux, et d'être en relation quotidienne avec les acteurs du marché immobilier. »

#### **Une équipe d'experts depuis 1960...**

Mené par Cédric Pidoux et Christophe de Senarclens, et soutenu par deux assistantes, le département Ventes & Evaluations d'immeubles regroupe non seulement des courtiers mais surtout de véritables experts en immobilier et en évaluation dont le dynamisme, la proactivité et l'écoute font le succès de ce pôle depuis plusieurs décennies. « La vente et l'évaluation d'immeubles sont des domaines qui exigent des compétences spécifiques, explique Christophe de Senarclens. Chacun de nos clients se voit proposer un accompagnement personnalisé durant lequel nous mettons à sa >>>

## La vente d'immeubles, un métier spécifique

par Frédérique Dréan



**Cédric Pidoux et Christophe de Senarclens.**

*L'expertise et le conseil de professionnels aux compétences multidisciplinaires.*

**immoimmeubles**

**«Aucun propriétaire ne peut, aujourd'hui, gérer seul son portefeuille de biens sans faire face à des menaces ou, à l'inverse, passer à côté d'opportunités.»**

**«Aujourd'hui, la gestion de transactions complexes portant sur des immeubles détenus par des sociétés immobilières représente 50% de nos ventes.»**

disposition des compétences multidisciplinaires extrêmement pointues. Ainsi, chaque client bénéficie d'une prise en charge par un interlocuteur unique fort d'une expertise technique, juridique, fiscale et successorale.»

**...Au service d'une clientèle exigeante et complexe**

Notre clientèle est composée d'institutionnels, de sociétés immobilières et d'investisseurs privés. De la caisse de pension, propriétaire de plusieurs immeubles et désireuse d'optimiser la qualité de son portefeuille immobilier par la mise en œuvre d'une stratégie sur cinq à dix ans, au propriétaire privé souhaitant vendre un bien unique au meilleur prix, le métier de courtier en immeubles est très spécifique et fait appel à des compétences multiples. Notre clientèle est à l'image de notre activité : exigeante et complexe.»

Qu'ils cherchent à investir, à augmenter la rentabilité de leurs placements immobiliers, à vendre, à évaluer ou simplement à s'informer sur le marché immobilier, les clients du département Ventes&Evaluations d'immeubles se voient offrir un service à la carte dans le respect de leurs intérêts et objectifs. «Le marché de l'immobilier suisse est en perpétuelle mutation, souligne Cédric Pidoux. Aucun propriétaire ne peut, aujourd'hui, gérer seul son portefeuille de biens sans faire face à des menaces ou, à l'inverse, passer à côté d'opportunités.

Etre accompagné par un expert maîtrisant l'ensemble des rouages liés à la vente et à l'évaluation d'immeubles est essentiel pour gérer de manière optimale et pérenne l'ensemble de ses biens dans une logique de rentabilité et de long terme.»

**Un rayonnement sur la Suisse et à l'international**

Membre du Groupe SPG-RYTZ, le département Ventes&Evaluations d'immeubles intervient sur toute la Suisse romande avec des bureaux sur Genève, Nyon et Lausanne, mais également sur l'ensemble de la Suisse et à l'international.

«Notre département a la chance de pouvoir s'appuyer sur le réseau SPG-RYTZ et notamment SPG Intercity, leader suisse de l'immobilier d'entreprise, ainsi que sur son partenaire Cushman & Wakefield, et ainsi pouvoir intervenir sur tout le territoire suisse et à l'international», souligne Cédric Pidoux. ■

Pour en savoir plus

**SPG Ventes & Evaluations d'immeubles**

Route de Chêne 36  
CH-1208 Genève  
T +41 (0)58 810 30 10  
immeubles@spg.ch

**RYTZ & CIE S.A.**

Avenue Alfred-Cortot 7  
CH-1260 Nyon  
Place de la Navigation 14  
CH-1006 Lausanne-Ouchy

Publicité

**DEPUIS 1963**

**BUTIKOFER & FILS**  
PEINTURE, DÉCORATION  
ET PAPIER PEINTS  
TRAVAIL SOIGNÉ  
DEVIS GRATUIT

AVENUE DES CAVALIERS 23  
CH-1224 CHÊNE-BOUGERIES  
NAT 079 639 03 35  
TÉL 022 340 19 00  
FAX 022 340 19 11  
Y.BUTIKOFER@BLUEWIN.CH

PEINTURE  
DÉCORATION  
PAPIERS PEINTS  
BUTIKOFER & FILS