

immoentreprise SPG Intercity et le Real Estate Asset Management de Credit Suisse collaborent depuis une dizaine d'années dans le cadre de la vente et de l'achat d'immobilier commercial et industriel. Mais pour les responsables du Real Estate Asset Management de la grande banque, le courtier représente bien plus qu'un simple médiateur entre l'établissement bancaire et les propriétaires de biens à la vente. Explications.

Le centre commercial Grüzepark à Winterthour, qui a ouvert ses portes en 2006, abrite de nombreux locataires dont, entre autres, la Migros avec ses filiales Gastro, OBI, Melectronics, SportXX et Micasa, ainsi que cinq autres partenaires. Composé de deux bâtiments idéalement situés à proximité des transports et de la ville, ce centre commercial a été mis en vente il y a quelques années par son propriétaire, un fonds international basé à Genève, et finalement racheté par le CSF Real Estate Switzerland Commercial, un groupe de placement de Credit Suisse Fondation. Et si cette affaire a pu se conclure, c'est notamment grâce à l'entremise de SPG Intercity.

«Par sa nature, cette transaction était complexe, explique Grégory Grobon, responsable du département Investissements de SPG Intercity Geneva. Le bien se trouvait en Suisse alémanique, le vendeur était européen avec une antenne à Genève et les acheteurs présents sur tout le territoire national, ainsi qu'à l'international.» Mais grâce à la longue expérience, au réseau local et mondial du courtier genevois et à sa connaissance de la langue anglaise, les deux parties ont finalement pu se mettre d'accord. «Cette transaction a été une réussite», se réjouit Claudio Rudolf, Head Acquisition & Sales du Real Estate Asset Management de Credit Suisse.

Une forte valeur ajoutée

Cet exemple démontre qu'un courtier en immeubles commerciaux représente bien plus qu'un simple intermédiaire entre un vendeur et un acheteur. «Nous amenons à notre clientèle désireuse d'acheter de l'immobilier commercial une forte valeur ajoutée par notre connaissance du marché, des prix d'achat et de vente, de la valeur des biens selon leur situation géographique et des clients potentiels, poursuit Grégory Grobon. Nous sommes capables de lui apporter des renseignements qui ne transitent que par nous. Nous faisons office de passeurs d'informations.» En effet, les spécialistes de SPG Intercity connaissent parfaitement ce segment du marché, ainsi que les conditions nécessaires à une bonne rentabilité des biens acquis. «Pour aider l'acheteur à prendre sa décision, nous commençons par la fin, c'est-à-dire par le plan de sortie», poursuit le courtier. C'est-à-dire? «Si un acheteur acquiert un immeuble commercial à réhabiliter pour le revendre ensuite, avant de rédiger son plan financier, il a besoin de savoir à quel prix il pourra le céder une fois les travaux entièrement terminés. Nous partons donc de ce prix de vente supposé pour établir son plan financier, c'est-à-dire, en effet, par la fin.»

Une précieuse confiance

Lorsque, comme dans le cas du CSF Real Estate Switzerland Commercial avec Grüzepark, l'acheteur est un investisseur intéressé par la rentabilité de l'immeuble une fois que ce dernier est entré dans son portefeuille, l'équipe de SPG Intercity sera également à même, grâce à sa connaissance du marché, de procéder à ce calcul de rentabilité et de l'aider ainsi à prendre sa décision d'achat en partant des données finales. «Pour nous, la principale valeur ajoutée de notre partenaire SPG Intercity est son rôle de gare de triage des biens se trouvant en vente, souligne Claudio Rudolf. Ils connaissent nos besoins et ne nous présentent que des propriétés susceptibles de nous intéresser, c'est-à-dire des immeubles en bon état, bien situés, loués à des locataires solides avec des baux de longue durée, et présentant une bonne rentabilité. Cela nous fait gagner beaucoup de temps. Nous n'achetons pas à l'aveugle, nous voulons de la qualité et non de la quantité. En ce sens, la confiance qui s'est établie entre nous, depuis dix ans que nous travaillons ensemble, est extrêmement précieuse.» D'autant plus précieuse que le Real Estate Asset Management de Credit Suisse est un acteur majeur, très influent sur le marché suisse, et faisant preuve de beaucoup de sérieux. ■

Courtier en biens immobiliers commerciaux: un intermédiaire avec une haute valeur ajoutée

Par Fabienne Bogadi



Claudio Rudolf.

Head Acquisition & Sales
du Real Estate Asset
Management de Credit Suisse

Grégory Grobon.

Head of Investments,
SPG Intercity Geneva, spécialiste
de l'immobilier commercial

immoentreprise

«Pour aider l'acheteur à prendre sa décision, nous commençons par la fin, c'est-à-dire par le plan de sortie.»

Pour en savoir plus

ImmoNews – Nouvelle newsletter SPG Intercity sur les placements collectifs immobiliers de droit suisse. Pour la recevoir, écrivez à geneva@spgintercity.ch

SPG Intercity Geneva SA

Route de Frontenex 41A
CH-1207 Genève
Tél. +41 (0)22 707 46 00
geneva@spgintercity.ch

SPG Intercity Lausanne SA

Place de la Navigation 14
CH-1006 Lausanne-Ouchy
Tél. +41 (0)58 810 35 50
lausanne@spgintercity.ch
www.spgintercity.ch

SPG INTERCITY COMMERCIAL PROPERTY CONSULTANTS
ZURICH GENEVA BASEL LAUSANNE www.spgintercity.ch