

**immoimmeubles** Les prestations du département des Ventes et évaluations d'immeubles de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE s'adressent à tous les propriétaires d'un patrimoine immobilier établi en Suisse, et qui souhaitent bénéficier des connaissances approfondies de ses quatre spécialistes. Ces prestations s'appuient sur deux axes forts. Explications.

«Notre compétence englobe l'analyse d'un portefeuille d'immeubles, que nous menons de façon détaillée, immeuble par immeuble, pour en déterminer les caractéristiques principales. Nous prenons en compte tous les éléments, selon une méthodologie que nous avons développée grâce à notre expérience», explique Cédric Pidoux, un des responsables du département, courtier en immeubles et expert immobilier. Mais cette analyse n'est qu'une première étape qui doit logiquement mener vers une gestion dynamique du portefeuille, comme l'indique M. Pidoux: «Notre but est d'offrir à nos clients une vraie stratégie de gestion de leur patrimoine.»

#### Analyses et expertises

Ainsi, des recommandations seront faites pour chaque immeuble: pour l'un, ce sera peut-être des travaux de rénovation à faire, pour un autre, ce sera la proposition de le rehausser d'un étage, etc. C'est le potentiel de chaque immeuble qui est l'élément déterminant. Dans l'analyse globale de la cohérence du portefeuille, il est possible que les spécialistes de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE recommandent la vente d'un immeuble, car il est trop différent des autres. Ou qu'il soit proposé à la vente parce que le rendement attendu à terme ne pourra objectivement pas être obtenu. «Pour nous, il est très important que le propriétaire comprenne notre démarche, mais il reste bien sûr toujours le maître de sa décision. Une fois que notre stratégie est acceptée, nous pouvons la concrétiser avec lui», commente M. Pidoux.

#### Une porte d'entrée vers d'autres prestations

Cette première étape est, en quelque sorte, la «porte d'entrée» vers d'autres prestations que la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE peut offrir à ses clients, qui vont de la gestion d'un ou de plusieurs immeubles (encaissement des loyers, gestion financière, service de conciergerie, contacts avec les spécialistes du chauffage et de l'électricité, etc.) et de la rénovation d'un immeuble ou d'un appartement (en cas de départ d'un locataire), au «home staging», autrement dit la mise en valeur d'un bien immobilier dans le but de le vendre au meilleur prix. Et cet aspect-là est justement la seconde prestation du département Ventes et évaluations d'immeubles.

#### La vente, une affaire de spécialistes

A la suite de l'analyse globale du patrimoine immobilier et de la stratégie commerciale que le client aura acceptées, la décision de vendre un immeuble sera peut-être prise. Mais la vente d'un immeuble, vu le montant en question, n'est pas à laisser en mains d'amateurs ou de pseudo-courtiers. Non, une telle transaction financière doit impérativement être menée par des professionnels du marché immobilier. «Avant d'articuler un prix de vente, nous regardons tous les éléments qui pourraient l'optimiser, et nous pouvons par exemple proposer une réfection ou une rénovation. Nous repérons aussi quels éléments pourraient bloquer la vente, et nous les éliminons», explique M. Pidoux. Une fois l'objet immobilier prêt à être vendu, c'est tout le savoir-faire des spécialistes de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE qui entre en jeu: connaissance approfondie du marché immobilier suisse, et de ses acteurs principaux (propriétaires privés, caisses de pensions, assurances, etc.), perception affinée des tendances du marché selon le type d'objet, maîtrise des éléments financiers (évolution des taux d'intérêts hypothécaires, réglementations récentes appliquées par les banques, conditions de prêt et de fonds propres, etc.). La commercialisation est suivie par les spécialistes jusqu'à la signature du contrat de vente.

#### Une gestion dynamique

«D'une manière générale, comme l'explique Christophe de Senarclens, notre approche est dynamique, et elle est rendue possible grâce à notre connaissance de toute la réglementation en vigueur, notamment fiscale, et à notre réseau relationnel étendu: c'est la plus-value réelle que nous pouvons apporter au propriétaire d'un patrimoine immobilier.» ■

## Ventes et évaluations d'immeubles: une expertise et un savoir-faire

Par Jean-Louis Emmenegger



**Cédric Pidoux et Christophe de Senarclens.** Ces deux spécialistes immobiliers pilotent le département des Ventes et évaluations d'immeubles.

**immoimmeubles**

**«La vente d'un immeuble, vu le montant en question, n'est pas à laisser en mains d'amateurs ou de pseudo-courtiers.»**

Pour en savoir plus

**SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE**  
Ventes & Evaluations  
d'immeubles

Route de Chêne 36  
CH-1208 Genève  
Tél. +41 (0)58 810 30 13/14

immeubles@spg.ch  
www.spg.ch



**Ventes - Evaluations  
d'immeubles**