

immoentreprise Opérationnel depuis de nombreuses années, le service consulting en immobilier d'entreprise de SPG Intercity s'est développé et fonctionne désormais comme une entité autonome. Piloté par Bertrand Maag, ce pôle répond ainsi aux attentes des entreprises en panne d'inspiration et de conseils pour gérer leurs biens immobiliers. Fournir une information objective et pragmatique en toute indépendance, voilà la clé de voûte de ce service que l'on peut consulter, sans pour autant s'engager sur un mandat de location ou de vente.

immorama – Qu'est-ce qui a motivé cette évolution ?

Bertrand Maag – La volonté de répondre aux besoins et attentes de la plupart de nos clients. Ce développement reflète également notre souhait d'élargir notre gamme de prestations et notre réseau afin d'apporter une offre de services inégalée à notre clientèle actuelle et future. Concrètement, nous avons bâti les fondements de ce service autour de trois axiomes. Premièrement, de plus en plus d'entreprises que nous rencontrons désirent obtenir des conseils sur la gestion de leur bien immobilier sans pour autant s'être engagées au préalable sur un mandat (location ou vente). Elles souhaitent également un service de conseil indépendant qui n'a pas pour finalité première la vente d'autres prestations immobilières. Enfin, elles recherchent des équipes expertes du marché qui ont déjà procédé à des transactions immobilières et qui se sont confrontées aux difficultés du terrain : délais, incertitude économique, etc.

– Quelle est la raison d'être de cette activité de conseil ?

Nous nous engageons à apporter une vision stratégique, rigoureuse et structurée sur chaque dossier en fournissant un panel de prestations ciblées. Il peut s'agir d'une analyse du marché immobilier : compréhension du marché immobilier ciblé et appréhension des opportunités et risques pour le client, d'une analyse d'immeubles et de projets : identification des atouts, faiblesses et opportunités existantes quant au développement d'un projet immobilier ou à l'utilisation d'un immeuble, ou encore de *space planning* : analyse d'occupation de surfaces et leur optimisation.

Nous proposons également une estimation de valeurs et de loyers cibles, basés sur plusieurs scénarii, ainsi qu'une stratégie de commercialisation, c'est-à-dire une analyse de la typologie des surfaces et du marché immobilier afin d'élaborer une procédure « marketing » optimale.

– Quels sont les atouts de ce service ?

Nous sommes de vrais spécialistes de l'immobilier commercial et nous pouvons nous targuer d'une longue expérience sur le marché des transactions immobilières. Nous sommes en outre affiliés à notre partenaire international Cushman & Wakefield, qui, en plus d'apporter ses connaissances et innovations en matière de consulting immobilier pour les entreprises, offre à nos clients locaux des techniques d'analyse et modèles innovants ainsi que des solutions globales pour leurs immeubles situés à l'étranger. Ainsi, chaque client est accompagné d'un bout à l'autre de son projet immobilier par des professionnels qualifiés qui jouissent d'une connaissance aigüe du marché et d'une collaboration active de tous les services de SPG Intercity.

– Etes-vous mandatés après chaque analyse ?

Pas toujours ! Mais nous avons réalisé que notre « jus de cerveau » nous apportait force et crédibilité. Nos clients ne nous mandatent pas forcément pour nous confier la gestion d'un bien immobilier mais aussi – et surtout – pour notre connaissance pointue du marché et notre accompagnement personnalisé. Les entreprises, tout comme les particuliers, recherchent du concret et pas seulement des résultats théoriques basés sur des indices ou des analyses macroéconomiques. Une personne souhaitant investir dans un bien recherche avant tout un conseil sur mesure basé sur sa situation, sa culture, ses revenus, son épargne, son âge, son environnement, etc. Et la force de notre mission est de connaître parfaitement chaque client et de lui offrir un accompagnement unique. En parallèle, il nous faut être totalement réalistes dans l'élaboration de nos stratégies car un client peut décider de nous confier la réalisation de son projet immobilier ! C'est ainsi que nous avons déjà accompagné cinq clients depuis janvier 2014 dans l'élaboration et la concrétisation de leurs projets et prévoyons une accélération certaine ces prochains mois. ■

Les clés du consulting : objectivité et pragmatisme

par Frida Kerbrat-Fulop



Bertrand Maag. Le service consulting de SPG Intercity a dorénavant une place à part entière.

immoentreprise

« Nous avons réalisé que notre « jus de cerveau » nous apportait force et crédibilité. »

Pour en savoir plus

ImmoNews La dernière newsletter SPG Intercity porte 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)21 818 46 00
lausanne@spgintercity.ch
www.spgintercity.ch

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