

SPG Intercity, fondée en 2000, est une émanation de SPG et d'Intercity. Cette société indépendante conseille des clients internationaux cherchant à acquérir, à vendre ou à louer des surfaces commerciales en Suisse. Jusqu'en 2012, elle disposait de trois sites sur le territoire national, à Genève, Zurich et Bâle. Elle vient d'ouvrir une antenne à Lausanne. Objectif: réaliser 50% de son chiffre d'affaires en terres vaudoises, contre 35% aujourd'hui. Interview de son CEO, Martin Dunning.

immorama – Vous venez d'inaugurer vos nouveaux bureaux à Lausanne. Quelle est la réflexion derrière cette initiative?

Martin Dunning – Notre envie de nous implanter à Lausanne bouillonnait depuis quelques années déjà. C'est une évolution normale pour une société en croissance telle que la nôtre. Cette décision a pris du temps, mais en même temps elle a procédé d'un mouvement naturel et répond à une demande de notre clientèle sur place. Notre activité est une activité locale, proche du client et du marché. Pour l'antenne lausannoise, nous cherchons d'ailleurs des collaborateurs vaudois. Il y a un deuxième élément: le bureau lausannois nous servira de base arrière pour toute la Suisse romande, le Jura, Fribourg. Les Vaudois nous ont accueillis à bras ouverts, y compris les milieux immobiliers. Car une activité comme la nôtre renforce la position de Lausanne sur le marché international.

– Quels sont vos objectifs en termes de business?

– Nous voulons grandir naturellement. 35% de notre chiffre d'affaires est déjà réalisé sur le canton de Vaud, où les perspectives sont intéressantes, car nous y avons peu de concurrents. A moyen terme, nous espérons réaliser 50% de notre chiffre d'affaires en terres vaudoises.

– Et en termes de visibilité?

– En principe, nous sommes une entreprise plutôt discrète. Et nous jouissons déjà d'une bonne visibilité dans le canton de Vaud, aussi bien dans le commerce de détail que dans la location de surfaces de bureaux. Le choix de la place de la Navigation à Ouchy était stratégique. Tout le monde connaît cette adresse. Et il est vrai que quand vous installez des bureaux quelque part, vous existez physiquement, vous entrez dans la tête des gens. Les milieux de l'immobilier vaudois savent que nous sommes présents.

– Est-ce que cette implantation représentera un avantage concurrentiel?

– Nos concurrents directs, qui sont des sociétés internationales, ne se trouvent pas dans le canton de Vaud. Il y a des gens qui y pratiquent le même métier que nous, mais sous d'autres formes. En tant que structure organisée et nationale, nous sommes les premiers. C'est un avantage pour la clientèle et aussi pour nous.

– Quelle est l'importance de cette entité par rapport aux autres?

– A Genève, nous sommes 20, contre 14 à Zurich, 3 à Bâle, et 4 à Lausanne. Mais il se peut qu'en fonction du développement des affaires, nous soyons amenés à grandir et à engager des collaborateurs. Lausanne aura son responsable Investissement. Cependant, le back-office, le secteur du développement de projet ainsi que le département de recherche et développement resteront à Genève. Les collaborateurs actifs à Lausanne pourront s'appuyer sur leurs collègues genevois.

La force qui nous a fait grandir, c'est l'esprit d'équipe qui nous permet de fournir une prestation complète au client, un conseil de A à Z. D'ailleurs, à Lausanne comme à Genève ou Zurich, nous travaillons en open space. C'est un concept décidé ainsi pour créer des interactions entre les gens, pour que le responsable de la gestion de projet puisse, par exemple, partager ses idées avec celui du développement.

– En quoi est-ce nécessaire de détenir des filiales en plusieurs endroits du territoire?

– Etre sur place donne une compréhension du tissu économique local. Dans notre métier, il est capital d'être au courant des nouveaux projets, d'être présents et sentir les évolutions avant la rumeur, de pouvoir se situer en amont des informations. Et pour cela, il >>>

«Les Vaudois nous ont accueillis à bras ouverts.»

par Fabienne Bogádi



SPG Intercity à Lausanne. Située place de la Navigation 14 à Ouchy, à un jet de pierre du Château.

immoouverture

«Nous essayons, toujours, de «think out the box».»



MARTIN DUNNING
Chief Executive Officer





SPG Intercity Geneva S.A.
41A Route de Frontenex
1207 Genève
Tél. +41 (0) 22 707 46 00
Fax +41 (0) 22 707 46 77
geneva@spgintercity.ch

SPG Intercity Lausanne
Place de la Navigation 14
CH-1006 Lausanne-Ouchy
Tél. +41 58 810 35 50
Fax +41 58 810 35 05
lausanne@spgintercity.ch

www.spgintercity.ch

Le blog :
www.spgintercitynews.ch



faut réseauter et développer les liens au niveau local. Si vous êtes en relation avec le syndic et que vous connaissez le plan directeur, vous pouvez transmettre les bonnes informations à vos clients. Si vous n'êtes pas sur place, vous devez faire des recherches infinies.

– Quels sont les points forts de vos prestations ?

– Principalement le conseil. Nous sommes des gens de terrain. Nous avons une clientèle institutionnelle qui va de la PME à la multinationale. Lorsqu'un client doit prendre une décision, il a besoin d'aide. Si vous êtes malade, vous allez chez le médecin. Si vous avez un problème immobilier, vous venez chez nous. Notre marque de fabrique, c'est de chercher des solutions pour nos clients, et les trouver ! Les échanges de sociétés, les transferts, les rachats d'immeubles, les déménagements, c'est très compliqué, mais nous y sommes toujours parvenus. Notre approche est très créative au début, avec de nombreuses variantes. Ensuite, nous procédons par élimination et orientons notre client vers la bonne direction. Nous essayons, toujours, de « think out the box ». Parmi nos collaborateurs, nous avons des architectes, des spécialistes de l'immobilier, des économistes. J'ai toujours recherché des compétences externes. Une de nos collaboratrices était biologiste. C'est ainsi que naissent les idées originales.

– Comment jugez-vous, en ce moment, le marché immobilier en termes d'opportunités pour votre société ?

– Dans notre métier, quand le marché monte ou descend, c'est bien. Quand le marché stagne, ce n'est pas bien. Nous vivons des transactions. Aujourd'hui, le marché bouge. Les entreprises réfléchissent à grandir ou à se réduire. Les deux principaux postes de dépense d'une entreprise sont l'utilisation des surfaces et les employés. Si une société quitte la Suisse, nous sommes là pour assurer la transition de l'immeuble. Nous sommes dans une période de crise, mais nous sommes impliqués. Nous faisons un métier de cycle, que ce soit de hausse ou de baisse. ■

Pour s'informer régulièrement des actualités de SPG Intercity, vous pouvez consulter le blog : www.spgintercitynews.ch. Vous pouvez aussi vous abonner aux newsletters en remplissant le formulaire disponible en ligne sur www.spgintercity.ch. Bonne lecture !

Publicité