

Actif depuis 1960, le département SPG Ventes et Evaluations d'immeubles est une unité autonome du Groupe SPG-RYTZ. Avec l'ouverture d'une succursale du groupe immobilier à Lausanne-Uchy, les clients vaudois bénéficieront également des forces du réseau global et des compétences de cette branche très pointue de l'immobilier en particulier.

«Notre vocation première est la recherche et la vente d'immeubles résidentiels, administratifs et commerciaux pour nos clients. Notre service se consacre aussi à l'évaluation et à l'analyse de portefeuilles en vue de leur optimisation et afin d'offrir une gestion stratégique», déclare Cédric Pidoux.

Equipe dynamique et de pointe

Le service se compose d'une équipe de cinq personnes et s'adresse à tous ceux qui souhaitent augmenter la rentabilité de leurs placements immobiliers, vendre, acheter, évaluer ou simplement être informés sur le marché immobilier. «Notre équipe bénéficie du soutien et de l'expertise d'autres entités du groupe. SPG Ventes-Evaluations d'immeubles est ainsi au cœur d'un réseau de compétences et de contacts régionaux et internationaux. Nous offrons de la sorte un conseil global en immobilier de tout premier ordre», assure Cédric Pidoux.

Le savoir-faire du service SPG Ventes d'immeubles s'articule autour de quatre domaines majeurs d'activité:

1. La vente d'immeubles qui comprend l'analyse et le «pricing» du bien, la mise en place d'une et la mise en pratique de ce plan jusqu'à la conclusion de la transaction. Le client bénéficie également d'un reporting régulier des activités entreprises dans le cadre de la vente de son bien.

2. Les analyses et expertises permettent d'établir les différentes valeurs d'un objet. Dans le cycle de vie d'un bien immobilier, les propriétaires sont ponctuellement amenés à devoir connaître la valeur vénale de leur bien. Cette démarche peut se faire dans le but de commercialiser le bien mais également pour aider le client à constituer ou indemniser un droit réel, déterminer un partage lors d'une succession ou d'une séparation, obtenir un financement, actualiser sa valeur immobilière ou s'assurer de répondre aux normes comptables.

3. Les conseils immobiliers aident les clients propriétaires à définir une stratégie de gestion et d'optimisation de leur portefeuille. SPG Ventes et Evaluations d'immeubles va par exemple les aider à identifier les travaux à venir, à rationaliser les frais et à les diminuer. En bref, recommander des mesures qui permettront au client d'optimiser ses rendements, déterminer quels immeubles conserver, lesquels éventuellement revendre.

4. Les mandats de prospection ou de recherche active, pour assister les clients dans l'identification, l'analyse et l'acquisition d'objets correspondant à leurs critères. Ce dernier volet est un axe nouvellement développé avec succès par SPG Ventes d'immeubles. «Le service étant placé au cœur d'un réseau de contacts régionaux et internationaux, SPG Ventes-Evaluations d'immeubles est en relation quotidienne avec tous les acteurs du marché immobilier et connaît les besoins de chacun», précise M. Pidoux. Celui-ci nous explique exactement en quoi consiste ce nouveau volet de service: «Nous approchons, par exemple, certains institutionnels qui sont très intéressés par des investissements en Suisse mais n'ont pas trouvé l'objet idéal. Notre mission sera plus compliquée que pour une simple vente où nous avons déjà un vendeur face à un potentiel acquéreur.»

«Nous devons d'abord identifier très clairement ce que recherche notre client: le lieu, le type d'immeuble, le style, etc. Ensuite, nous allons identifier des propriétaires de >>>

**De Genève à Lausanne,
une prospection
d'immeubles
dynamique et fiable**



immoouverture

«Nous procédons à l'évaluation et à l'analyse de portefeuilles en vue d'une optimisation et d'une gestion stratégique.»



**CÉDRIC
PIDOUX**
Expert immobilier
Courtier



**CHRISTOPHE
DE SENARCLENS**
Courtier



**Ventes-Evaluations
d'immeubles**

La vente des trois immeubles BNS: un coup de maître de la SPG!

En 2011, la BNS (Banque Nationale Suisse) s'est séparée d'un ensemble de trois immeubles dont elle était propriétaire au cœur du quartier des banques de Genève. Cette vente, très rare, d'objets de ce niveau de prestige, rendait l'appréciation de la valeur objective des immeubles difficile. Pour ce motif, mais également en raison du caractère historique de cet ensemble, le service SPG Ventes-Evaluations d'immeubles suggéra à la BNS d'organiser une vente par appel d'offres privées, en deux tours. La SPG s'est chargée, dans un délai extrêmement court, de préparer les différents supports de commercialisation, d'établir le descriptif technique et de fait, d'organiser une campagne de publicité afin de donner à cette vente la notoriété qu'elle méritait. Ces différentes actions ont permis, sur la base d'un prix de départ fixé à CHF 81 000 000.-, d'obtenir un prix de vente pour l'ensemble de CHF 101 000 000.-. La Banque Privée Edmond de Rothschild se porta acquéreur de deux immeubles ainsi que de la cour intérieure, à la rue de Hollande, pour un montant de CHF 74 000 000.-, et la Royal Bank of Canada du troisième immeuble, pour la somme de CHF 27 000 000.-. «La BNS nous a fait part de son entière satisfaction quant à la prestation de la SPG. Nous avons accompagné le vendeur du tout début, à savoir l'expertise de l'ensemble, à la fin de ce processus en l'aiguillant et en le conseillant à chaque étape. Il a su faire confiance à notre expertise du métier et à notre grande connaissance du marché!», explique Cédric Pidoux.

ce type de biens et nous allons les approcher, pour le compte de notre client et en toute discrétion. On peut même aller jusqu'à faire une campagne de publicité si nécessaire. Nous allons donc faire une analyse et un suivi pour chaque dossier, une série de suggestions puis nous ferons une offre d'achat. Ensuite, nous allons tout mettre en œuvre pour concrétiser la transaction», détaille Cédric Pidoux.

Un risque partagé

Il semble que les institutionnels sont très attirés par ces services de prospection discrète et très pointue car le service SPG Ventes d'immeubles est très compétent. En outre, la SPG n'est rémunérée qu'en cas de succès.

«En nous confiant un mandat de recherche, notre client met toutes les chances de son côté et nous oblige à nous mouiller pour lui. Pour cela, nous établirons une sélection de dossiers répondant à ses critères, une analyse de biens avec une proposition d'achat, une recherche de financement si nécessaire et un accompagnement jusqu'à la signature», précise M. Pidoux.

Vente de la BNS à Genève

Au cours des dernières années, SPG Ventes d'immeubles a prouvé sa solidité en menant à bien, en toute discrétion, de nombreuses ventes importantes telles que: le complexe de la Tour du Molard à Genève, le centre commercial «Saint-Léonard» à Fribourg, une opération de «sale and lease back» à la rue du Rhône, le centre commercial «A La Croisée» à Delémont et récemment la vente des trois immeubles de la Banque Nationale Suisse à Genève, dans le prestigieux quartier des banques. ■

Contact: SPG Ventes et Evaluations d'immeubles

Route de Chêne 36, 1208 Genève, Tél. +41 (0)22 849 65 51/54, www.spg.ch

Dossier **immoouverture** réalisé par Isabel Garcia-Gill.

Publicité