

Ne me jetez pas sur la voie publique!



## Cushman & Wakefield et SPG Intercity, un partenariat au long cours

**L'équipe de SPG Intercity Geneva.**  
Elle se compose de trente trois collaborateurs visant tous le même objectif: le conseil et la vente de surfaces commerciales aux entreprises et aux investisseurs en Suisse.

**immopartenaires**

Par Claude Juillard

**D**epuis 1991 à Zurich, et 1996 à Genève, le partenariat entre SPG Intercity et les Britanniques Cushman & Wakefield poursuit son œuvre. Retour sur une association fructueuse.

### Qui est SPG Intercity? Et qui est Cushman & Wakefield?

SPG Intercity est une entreprise autonome de la constellation SPG, spécialisée dans le conseil immobilier commercial aux entreprises et aux investisseurs en Suisse, sous toutes ses facettes (la recherche et la vente de surfaces commerciales, un conseil en restructuration de portefeuille, la réorganisation d'une entreprise par exemple), et destinée principalement à une clientèle internationale. Avec une triple implantation – Genève, Zurich et Bâle – et trente trois collaborateurs, SPG Intercity a déployé son activité après l'abrogation de la Lex Friedrich (1998) qui interdisait la vente de biens immobiliers à des étrangers. Cushman & Wakefield est un réseau international de professionnels de l'immobilier qui compte cent cinquante sites dans le monde et 13 000 collaborateurs sur tous les continents. L'alliance avec ce puissant groupe date d'avant même la création de SPG Intercity: il s'agissait, pour les dirigeants de la régie genevoise, d'être prêts dès l'ouverture du marché.

### Comment ça marche?

Le géant britannique offre son réseau mondial à ses partenaires en échange d'une représentation locale et des informations y relatives: meilleures «places to be», des villes aux rues, prix du mètre carré, évolution du marché, sites d'investissements, le tout à l'échelle mondiale. Que coûte un bureau à Tokyo? En moyenne, 1 441 euros le mètre carré annuel. Et un local industriel à Bratislava? 56 euros le mètre carré par an, peut-on lire dans l'une des nombreuses brochures publiées par Cushman & Wakefield. Cushman & Wakefield reçoit pratiquement chaque trimestre son partenaire helvétique dans ses bureaux londoniens. Une routine? «Un travail de fond plutôt, relève Martin Dunning, CEO de SPG Intercity. Il y a bien entendu une obligation formelle, où l'on prend connaissance de la stratégie de Cushman & Wakefield; nous échangeons sur les tendances du marché, nous vérifions aussi la bonne marche des affaires des uns et des autres. Mais ces rencontres permettent aussi de mettre un visage ►►

«SPG Intercity est une entreprise autonome de la constellation SPG, spécialisée dans le conseil immobilier commercial, sous toutes ses facettes.»



Ne me jetez pas sur la voie publique!

**«Le bénéfice du partenariat se mesure avant tout sur le plan de la connaissance du marché local, atout aussi indispensable qu'impossible à percevoir de Londres.»**

sur un nom ou une voix, de se rappeler les uns aux autres: on se croise en réunion, dans un couloir, cela fait affluer toutes sortes d'opportunités, de communications, qui débouchent sur telle ou telle affaire par la suite. Cela assure le dynamisme du partenariat. C'est indispensable!»

#### A quoi cela sert-il?

Là encore, il y a le pragmatisme des chiffres et la part, plus insaisissable, du relationnel. Côté chiffres d'abord: Cushman & Wakefield représente 20% du chiffre d'affaires de SPG Intercity sur ses dix ans d'existence. Côté relationnel, l'apport du partenariat se traduit par exemple en termes de formation professionnelle. Celle-ci, très sérieuse et régie par le fameux *Red Book* outre-Manche, est désormais diffusée dans le cadre de l'IEI, l'Institut d'Etudes Immobilières genevois mis sur pied par la branche et dont le master vient de recevoir le label RICS. «*Nous y enseignons depuis peu les pratiques internationales, exigence du label. En somme, indirectement, nous transmettons ce que nous avons appris d'eux, on le fait fructifier ici comme eux l'auraient fait. En notre nom, mais aussi sous leur bannière: toutes nos publications portent leur logo, donnant une dimension internationale à notre activité.*»

#### A qui cela profite-t-il?

Chez Cushman & Wakefield, le bénéfice du partenariat se mesure avant tout sur le plan de la connaissance du marché local, atout aussi indispensable qu'impossible à percevoir de Londres: évolution des prix, mais aussi spécificité des pratiques qui sont très différentes d'un pays à un autre. Le droit du bail n'est pas un langage international, loin s'en faut, même si les professionnels partagent un savoir commun. «*Les notions de rentabilité sont par exemple les mêmes pour tout le monde, mais il y a toute une série de finesses juridiques régionales qui peuvent se transformer en obstacles insurmontables lors de transactions d'un continent à l'autre, mettant en jeu deux ou trois cultures différentes.*»

#### Quels avantages pour les clients?

Ils bénéficient d'un service de même qualité partout dans le monde, avec un partenaire à portée de main. Une entreprise genevoise veut s'implanter en Asie? SPG Intercity reste son interlocuteur tout en sollicitant ses contacts asiatiques via Cushman & Wakefield. Une société américaine cherche des bureaux en Suisse? Cushman & Wakefield interpelle ses alliés helvétiques qui se chargent du dossier comme le ferait un consultant britannique, mais avec l'atout supplémentaire de l'intégration intime dans le tissu local. «*Le métier de consultant immobilier s'est nettement professionnalisé grâce à ces partenariats internationaux, rappelle Martin Dunning. C'est une excellente chose pour nos métiers et nos clients.*» ■

#### ■ En savoir plus:



**SPG**  
**INTERCITY**  
COMMERCIAL  
PROPERTY  
CONSULTANTS  
GENEVA | BASEL | ZÜRICH

**Martin Dunning**

Directeur SPG Intercity Geneva  
Route de Frontenex 41A  
CH - 1207 Genève  
Tél. +41 22 707 46 80  
Fax +41 22 707 46 77  
E-mail: geneva@spgintercity.ch  
www.spgintercity.ch

Publicité