



immobiliers nationale agence spécialisée dans la location et la vente de surfaces commerciales déploie son savoir-faire partout en Suisse, mettant

au service de ses clients les compétences de ses trois sites de

Genève, Bâle et Zurich.

Agence autonome partenaire de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE, SPG Intercity est spécialisée dans la vente et la location de surfaces commerciales en Suisse, à une clientèle locale et internationale. Son panel de compétences, réparties au sein de ses trois agences - Genève, Bâle et Zurich - lui permet de couvrir les particularités de chacun de ces marchés tout en offrant un réseau national de services aux entreprises et aux sociétés en quête de locaux. Mission impossible au pays des particularismes régionaux? A voir.

Trois pôles, trois types de prestations

En premier lieu, les trois bureaux offrent toute la palette de services SPG Intercity à leurs clients, même si chaque agence a développé des compétences propres. Genève a, par exemple, mis l'accent sur le management de projet: cela consiste à prendre le relais du maître d'ouvrage pour l'aménagement optimal des surfaces louées ou achetées. Comme cela requiert des connaissances spécifiques et donc des collaborateurs formés, SPG Intercity a mis en place une équipe, en l'occurrence à Genève, opérationnelle sur toute la Suisse. Du clé en main sur mesure, en somme. Le siège de Zurich, qui mène une activité immobilière plus traditionnelle car orientée surtout vers la location de bureaux et la vente de surfaces commerciales en ville, peut ainsi au besoin solliciter Genève pour ce type de mandat. Tout en gardant une relation de proximité avec son client. Bâle, de son côté, est le plus petit des trois bureaux; il œuvre également dans la recherche et la location de biens et a pour partenaires privilégiés l'industrie pharmaceutique et chimique. Une expérience spécifique qui peut être utile à ses deux autres partenaires le moment venu.

Des marchés différents...

La gamme des prestations SPG Intercity est donc la même dans les trois agences, ce qui donne à cette structure une envergure nationale, par le jeu de la mise en réseau. Quel avantage dès lors d'organiser l'agence en trois pôles? «Mieux adhérer aux marchés locaux», répond Martin Dunning, à la tête de SPG Intercity. Ainsi, si

L'équipe de SPG Intercity Geneva. Installée à la route de Frontenex 41A, dans le quartier des Eaux-Vives, elle conseille les clients qui veulent louer ou vendre des surfaces commerciales, partout en Suisse.



mmozoom

Par Claude Juillard

«Genève a, par exemple, mis l'accent sur le management de projet: cela consiste à prendre le relais du maître d'ouvrage pour l'aménagement optimal des surfaces louées ou achetées.»

■ En savoir plus:



Martin Dunning **Directeur SPG Intercity Geneva**

COMMERCIAL

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

Certification RICS, un pas de plus vers la qualité

RICS est un certificat international sanctionnant des cadres de l'immobilier au terme d'une formation spécifique. Ils y ont acquis des compétences techniques mais aussi une certaine éthique dans les affaires, édictée sous forme de douze principes*. La certification est devenue une carte de visite indispensable pour évoluer dans un marché mondialisé. Chez SPG Intercity, la plupart des cadres sont certifiés RICS, ce qui augmente leur crédibilité sur le marché local tout en validant l'entreprise dans son ensemble au plan international. RICS est un programme d'origine britannique, berceau de l'immobilier moderne, fondé au milieu du XIXe siècle. Son aire d'influence est aujourd'hui mondiale, puisque chaque continent est doté d'une agence de référence. *www.joinricsineurope.eu/fr/na/view/ rics-france/les-12-principes-de-la-rics Genève offre des prestations plus larges que ses sœurs alémaniques, cela est dû à la taille de son marché immobilier, très restreint. Forte d'une vingtaine de collaboratrices/teurs, SPG Intercity Geneva a dû se diversifier et élargir son rayon d'action en débordant amplement de ses frontières cantonales pour s'activer dans toute la Suisse romande. Pour preuve, sa clientèle va d'un show-room de voitures de sport à Crissier à une entreprise horlogère souhaitant s'implanter dans la région de La Chaux-de-Fonds.

A l'inverse, le marché de Zurich est très vaste. L'agence SPG Intercity et sa quinzaine d'employés se concentrent donc d'abord sur le centre-ville et sa proximité immédiate, et offrent des prestations de vente et de location.

Petite dernière du trio, l'agence rhénane travaille sous la houlette de son aînée zurichoise. Les quatre personnes qui y officient ciblent des partenaires typiquement bâlois, tout en offrant un relais géographique important à SPG Intercity dans son ensemble. Ces trois bureaux, insérés dans les trois villes les plus importantes du pays économiquement parlant, couvrent en effet l'essentiel du marché immobilier suisse.

... et des similitudes à renforcer

Quel que soit le site auquel il s'adresse, du petit Bâlois au grand genevois, le client SPG Intercity peut s'attendre aux mêmes prestations. Et pour jouer cette partition harmonieusement malgré les distances géographiques, certains fonctionnements internes ont été renforcés: plus d'échanges entre agences passe par plus de synergie entre les personnes et les affaires traitées par chacun. Chaque quinzaine, les uns et les autres font le point par téléconférence. Un moyen efficace pour partager les expériences, trouver des solutions, comparer les situations. Habituée à travailler au sein d'un réseau international grâce au partenariat avec Cushman & Wakefield (voir l'article paru dans IMMORAMA n° 28, Printemps 2011), SPG Intercity dispose de tous les outils d'une agence d'envergure nationale, tout en maintenant ses spécificités locales... Des défis que toutes les entreprises qui souhaitent dépasser les frontières cantonales en Suisse doivent un jour ou l'autre relever.

Publicité