



# Offre de Services

Rue d'Italie 8-10, Rue de Rive 15  
GENÈVE

À L'ATTENTION DE MME. Lindsey Thomas, Livit SA et de SwissLife



MAI 2022

# Introduction

Chère Madame Thomas,

Nous sommes heureux de pouvoir vous remettre notre offre de services pour la mise en valeur des surfaces de bureaux dans l'immeuble sis rue d'Italie 8-10, rue de Rive 15, 1204 à Genève. Nous vous remercions de nous avoir donné cette magnifique opportunité de travailler sur ce bien d'exception appelé à devenir une nouvelle référence.

Nous restons à votre entière disposition pour tout renseignement.

Nous vous prions de recevoir, chère Madame Thomas, nos salutations les meilleures.

Frédéric Senglet  
Responsable Département

Henri-François Petit  
Responsable Département



01



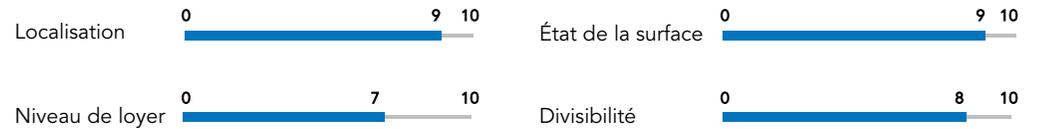
Description de l'objet  
SWOT  
02



**Rue d'Italie  
8-10**

## Situation globale actuelle

Loyer de marché	VS	Loyer de présentation	Loyer cible
CHF 660 – 750.-/m <sup>2</sup> /an		CHF 775 – 875.-/m <sup>2</sup> /an	CHF 750 – 850.-/m <sup>2</sup> /an



**Contexte:**

L'immeuble Italie 8-10 est un immeuble anciennement détenu par la famille Tamman qui a été acheté par SwissLife le 25 mars 2013 pour CHF 200 Millions. L'état locatif était composé des 3 locataires primes suivants :

La société de Trading Brevan Howard, la banque Morgan Stanley et la banque Schroder.

Suite à la vente de l'activité de banque privée de Morgan Stanley, SPGI a été mandatée par la banque pour trouver 2 sous locataires: le cabinet d'avocat Walder Wyss (2015) et la société Expedia (2018).

La banque Schroder a également sous loué une partie de ses locaux au cabinet d'avocat Curtis.

Loyer cible : CHF 800-850

Surface bureaux : 4'126 m<sup>2</sup>

Surface en sous-sol : à confirmer

Conditions de livraison : Semi fini ou Cat A

Divisibilité bureau : plateaux divisibles en 2 ou 3    Planning prévisionnel : Livraison 31/03/2024



## Analyse SWOT

### Forces

- Immeuble de prestige
- Localisation Hyper Centre
- Surfaces lumineuses
- Efficience des plateaux
- Hyper accessibilité avec TPG (tram et bus) au pied de l'immeuble.
- Label Minergie
- Forte modularité des plateau avec de multiples possibilités de division
- Plateaux de 750 m<sup>2</sup> rare sur le marché

### Opportunités

- Créer un produit d'exception à Genève sans concurrence en alliant l'élégance de l'ancien, efficacité des plateaux et la modernité des installations techniques
- Possibilité une option monolocataire de 4'200 m<sup>2</sup> sur le marché

### Faiblesses

- Hauteur sous plafond faible sur les étages supérieures (5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup>), hauteur nette 2,50 m avec plancher technique
- Partie centrale du 1<sup>er</sup> étage peu lumineuse autour du patio. Problématique OCIRT à considérer
- Peu d'espace de rangement/stockage

### Menaces

- Le nombre d'objets concurrents dans un timing similaire peut générer un choc d'offre

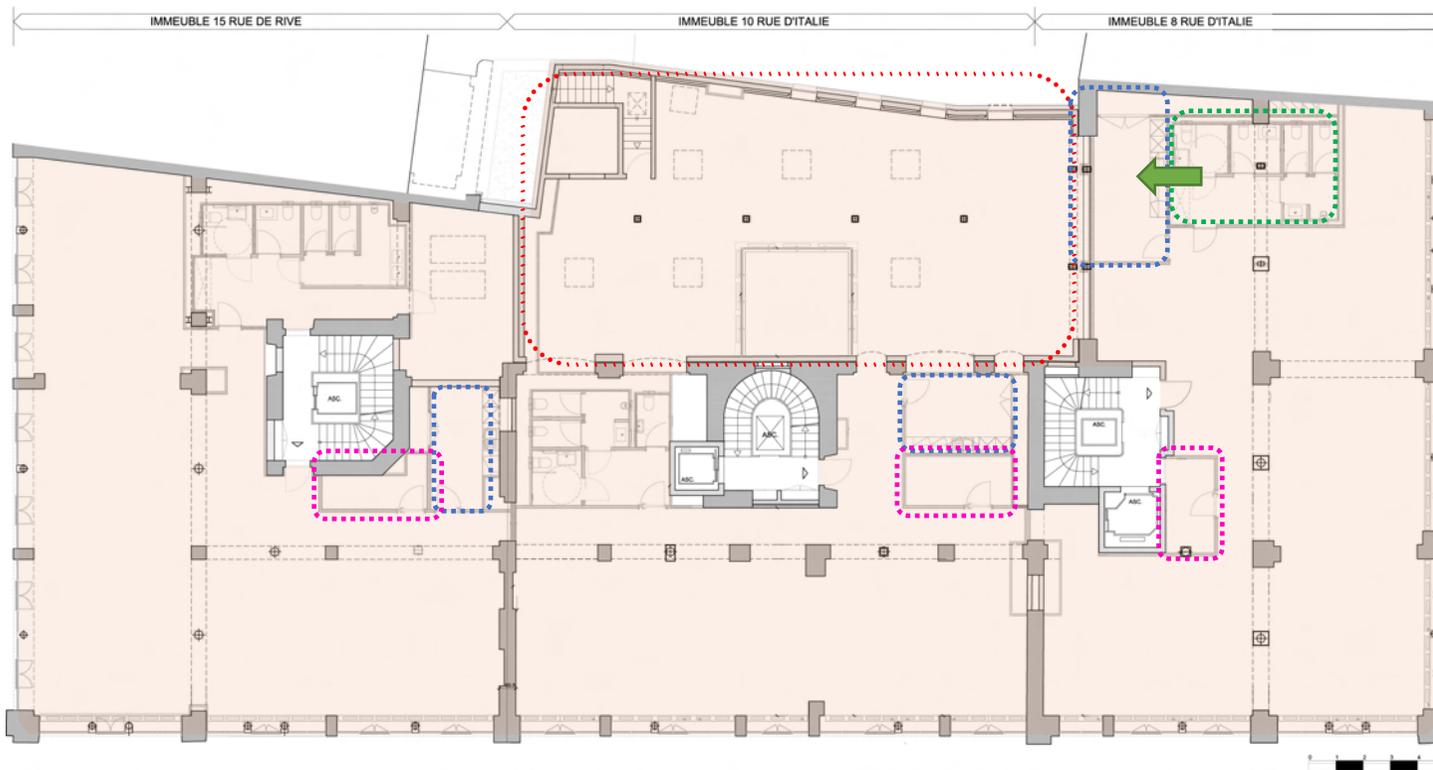


# Stratégie locative

## 03

# Plan | 1<sup>er</sup> étage

## Recommandations sur les plans



**Point d'attention:** La partie centrale (Italie 10) ne dispose pas de réelle vue directe sur l'extérieur malgré la présence d'un patio interne (problématique OCIRT). Il serait idéal de faciliter l'installation de la kitchenette et salle serveur dans cette zone.

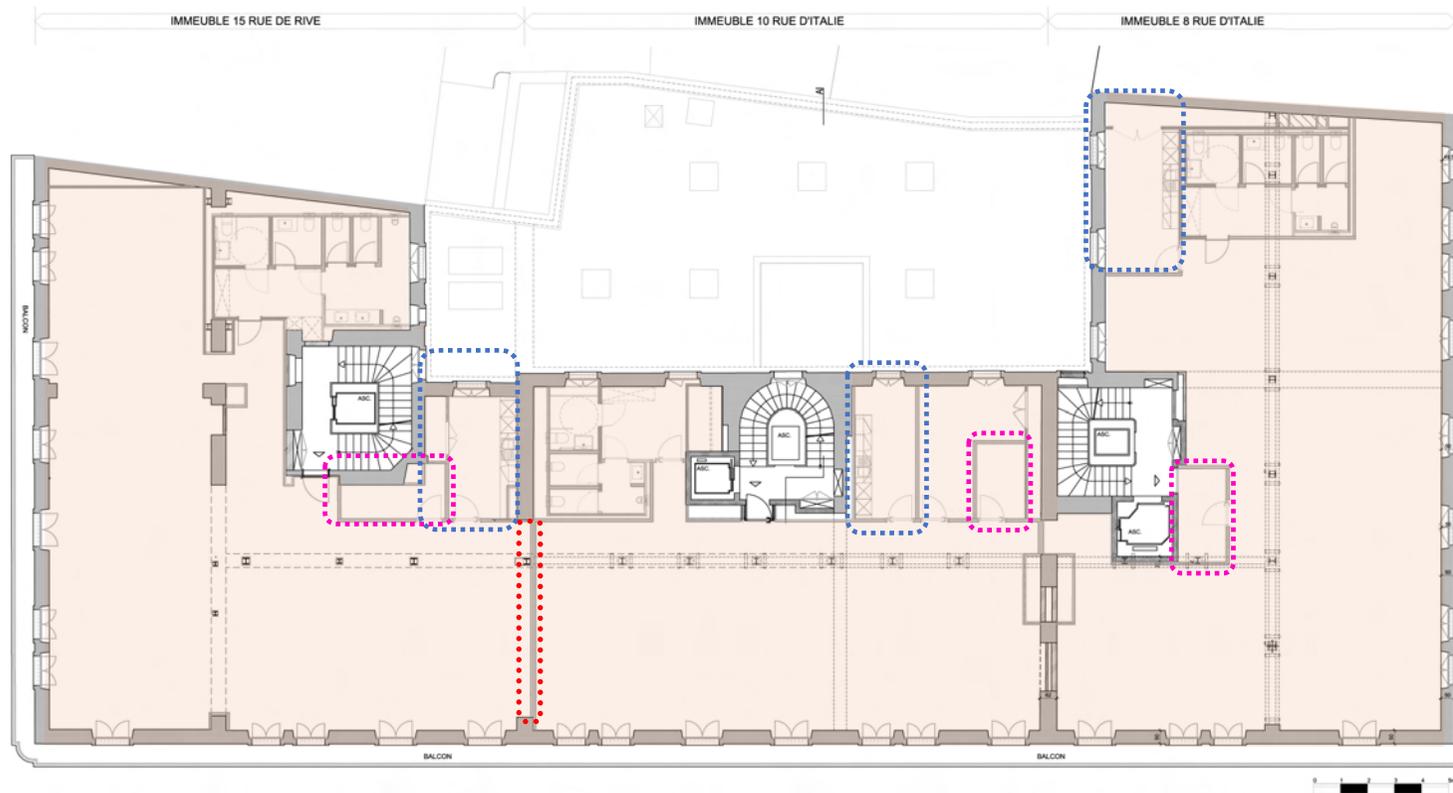
**Kitchenette:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 3 kitchenettes. Nous recommandons de laisser le poste kitchenette au gré du futur locataire.

**Salle IT:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 3 salles IT. Nous recommandons de laisser le poste salle IT au gré du futur locataire.

**Sanitaires Italie 8:** Dans la mesure du possible, déplacer les sanitaires pour récupérer de l'espace de bureau

# Plan | 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> étage

## Recommandations sur les plans



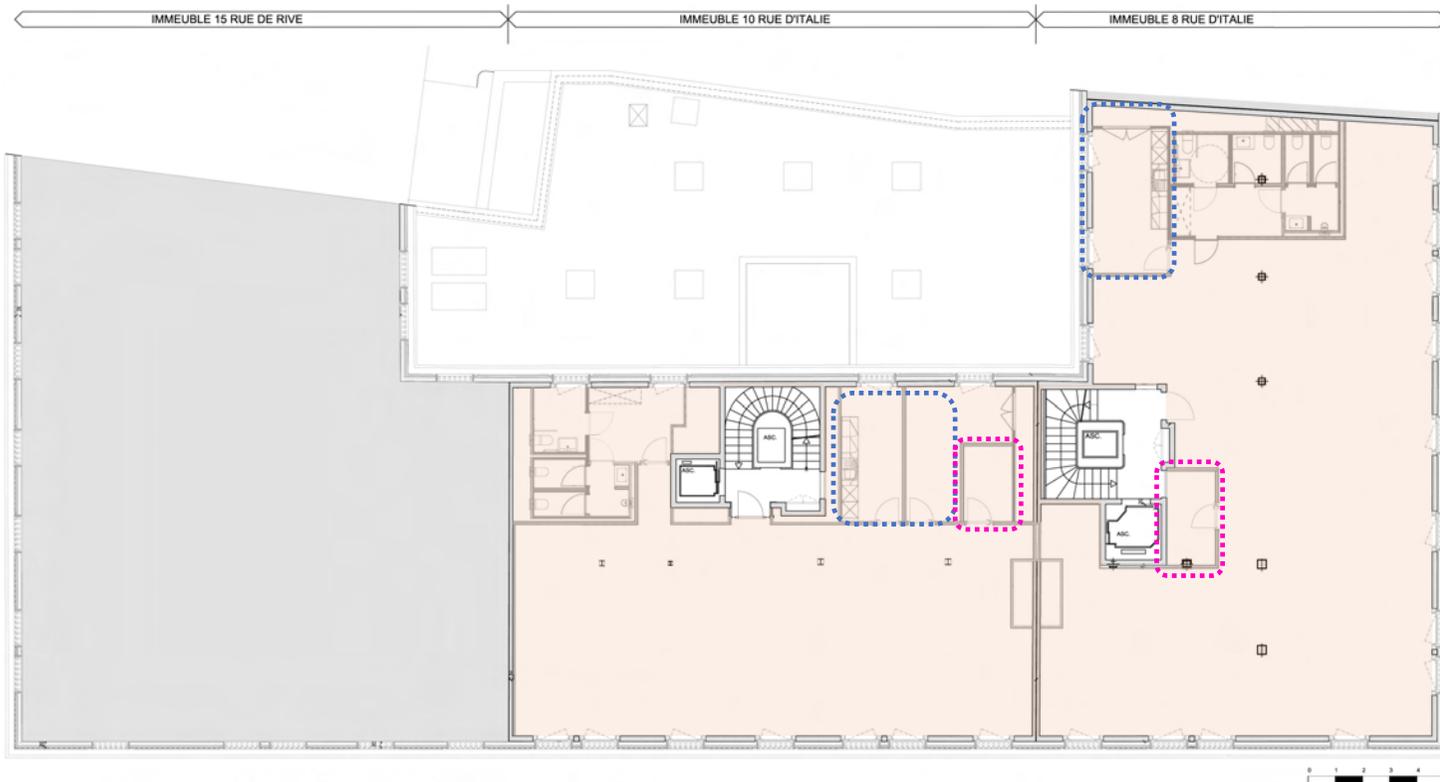
**Point d'attention:** Le 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> étage bénéficient des travaux structurels du précédent locataire qui a ouvert l'espace de travail entre Rive 15 et Italie 10. C'est le point fort des surfaces. Nous recommandons de ne pas construire de mur de séparation

**Kitchenette:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 3 kitchenettes. Nous recommandons de laisser le poste kitchenette au gré du futur locataire.

**Salle IT:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 3 salles IT. Nous recommandons de laisser le poste salle IT au gré du futur locataire.

# Plan | 5<sup>e</sup> étage

## Recommandations sur les plans

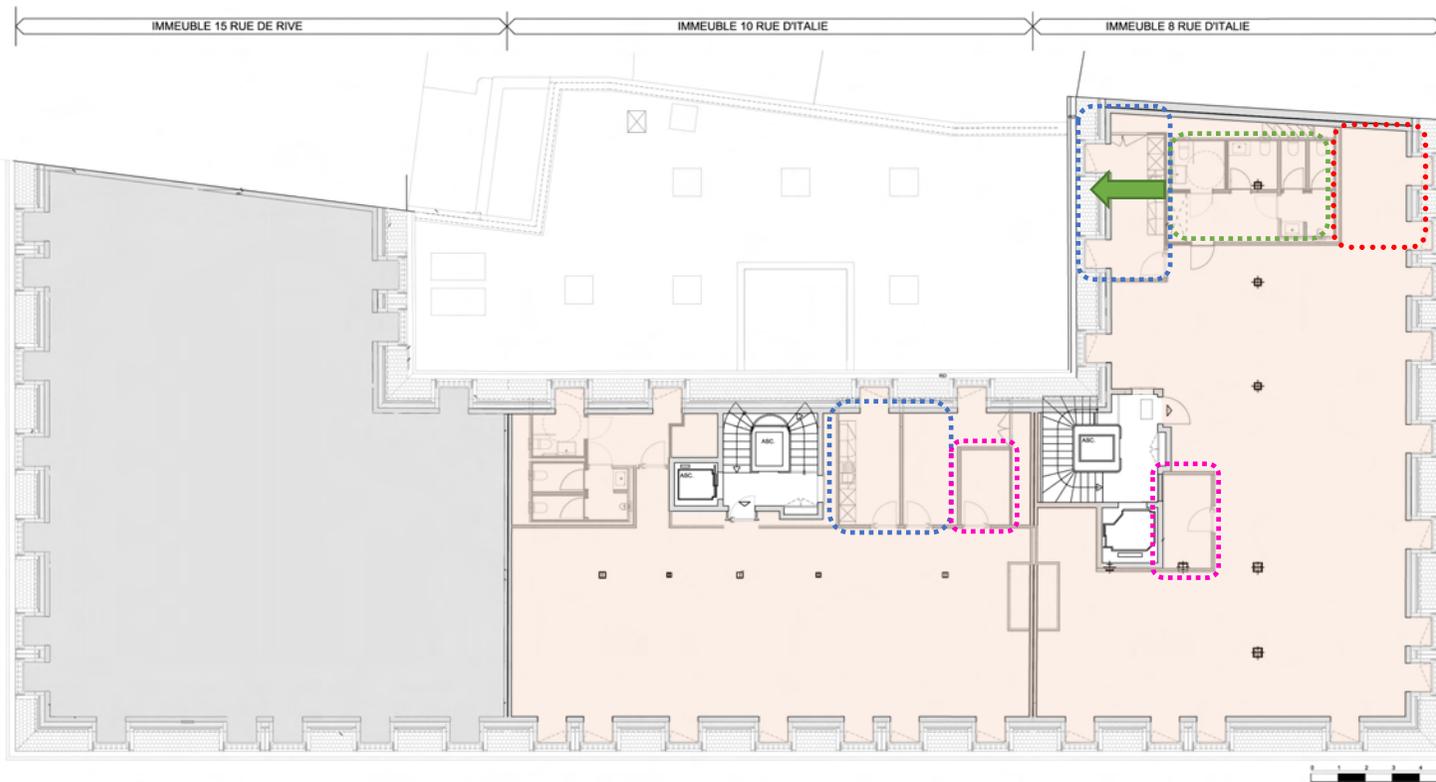


**Kitchenette:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 2 kitchenettes. Nous recommandons de construire uniquement celle côté rue d'Italie 10. Ne pas construire la cloison centrale de séparation

**Salle IT:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 2 salles IT. Nous recommandons de laisser le poste salle IT au gré du futur locataire.

# Plan | 6<sup>e</sup> étage

## Recommandations sur les plans



**Point d'attention:** Cette zone sous comble paraît étroite et peu efficiente. De plus le nombre de toilettes semblent trop généreux compte tenu la superficie de la surface.

**Sanitaires Italie 8:** Dans la mesure du possible, déplacer les sanitaires pour récupérer de l'espace de bureau

**Kitchenette:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 2 kitchenettes. Nous recommandons de construire uniquement celle côté rue d'Italie 10. Ne pas construire la cloison centrale de séparation

**Salle IT:** nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 2 salles IT. Nous recommandons de laisser le poste salle IT au gré du futur locataire.

# Proposition de logos

Représentation graphique de différents éléments architecturaux (balcons, moulures, structure des fenêtres afin de produire une ligne graphique élégante et épurée.

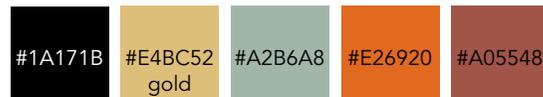
## Proposition #01



### Déclinaison horizontale



### Codes couleur



# Calendrier prévisionnel

La commercialisation se focalisera sur la recherche de deux locataires principaux, une société bancaire (ie : CITI Bank), et une société Trading (ie : Mercuria, PepsiCo) capable de louer de 2 à 3 plateaux soit une superficie supérieure ou égale à 1'500 m<sup>2</sup>. D'une manière générale, ce type de grands utilisateurs ont des horizons temps à 18 mois. En partant du principe que les surfaces seront livrées, à la suite de des travaux de rénovation, à fin mars 2024, nous pourrions obtenir le planning prévisionnel suivant :

## Transition P1/P2

Mise à profit de cette période de transition afin de proposer le bien en off market au prospect déjà en recherche active

## Transition P2/P3

Point de situation sur la commercialisation en juin 2023 afin de déterminer les éventuelles surfaces qui devraient être livrées entièrement aménagées répondant à la demande des petits locataires

1

T1

2

T2

3

### Phase 1

Jun 2022

21 mois avant date de livraison

#### Préparation des outils de commercialisation/confirmation de la stratégie

Élaboration de la stratégie commerciale en collaboration avec le propriétaire / définition des loyers cibles.

Préparation des outils marketing :

- Préparation / photos
- Réalisation brochure
- Annonces en ligne
- Plans d'aménagement
- Préparation du Package « Due diligence technique » pour répondre aux futures questions des utilisateurs

### Phase 2

À partir Septembre 2022

18 mois avant date de livraison

#### Prospection de deux utilisateurs principaux

Dans un premier temps, la commercialisation se focaliserait principalement sur la recherche d'un **locataire de très grande taille recherchant plus de 700 m<sup>2</sup>**.

- Ciblage et prospection de l'ensemble des principaux acteurs locaux recherchant en particulier dans le quartier des Banques, en centre-ville et vieille-ville

### Phase 3

Septembre 2023

6 mois avant date de livraison

#### Prospection "petits utilisateurs"

Dans un second temps, la commercialisation se focaliserait principalement sur la recherche **locataire de taille moyenne recherchant env. 300 m<sup>2</sup>**.

- Ciblage et prospection de l'ensemble des principaux acteurs locaux recherchant en particulier dans le quartier des Banques, en centre-ville et Vieille-ville



# Outils marketing 05

# Outils marketing et communication



## Logo & Identité visuelle

Définition d'un univers graphique en ligne  
avec la stratégie définie  
(logo, couleurs, typographies)



## Brochure

Conception, design, layout et impression d'une  
brochure de commercialisation de 6 à 8 pages  
Version PDF et imprimée



## Landing page

Conception, design et réalisation  
Développement CMS WordPress  
Optimisation SEO



## Campagne Digitale

Campagne Google Ads et  
LinkedIn, Création des annonces,  
Reporting et optimisation



## Images virtuelles 3D

4 images 3D



## Annonces web

3 annonces sur les portails  
immobiliers Homegate,  
Immoscout24 et Immobilier.ch



## Annonces presse

Publications dans Tout l'Immobilier,  
la Tribune de Genève et le Journal  
de l'Immobilier

# Proposition de logos

Représentation graphique de différents éléments architecturaux (balcons, moulures, structure des fenêtres afin de produire une ligne graphique élégante et épurée.

## Proposition #01



### Déclinaison horizontale



### Codes couleur



# Gestion marketing

## Gestion en interne

### Marketing offline

Identité  
visuelle

Shooting  
photo

Brochures  
Retail & Office

Annonces  
presse

Événements

### Marketing digital

Landing  
page  
temporaire

Website

Campagne  
digitale

Annonces  
web

## Gestion avec les architectes / project management

Plans /  
Tests-fits

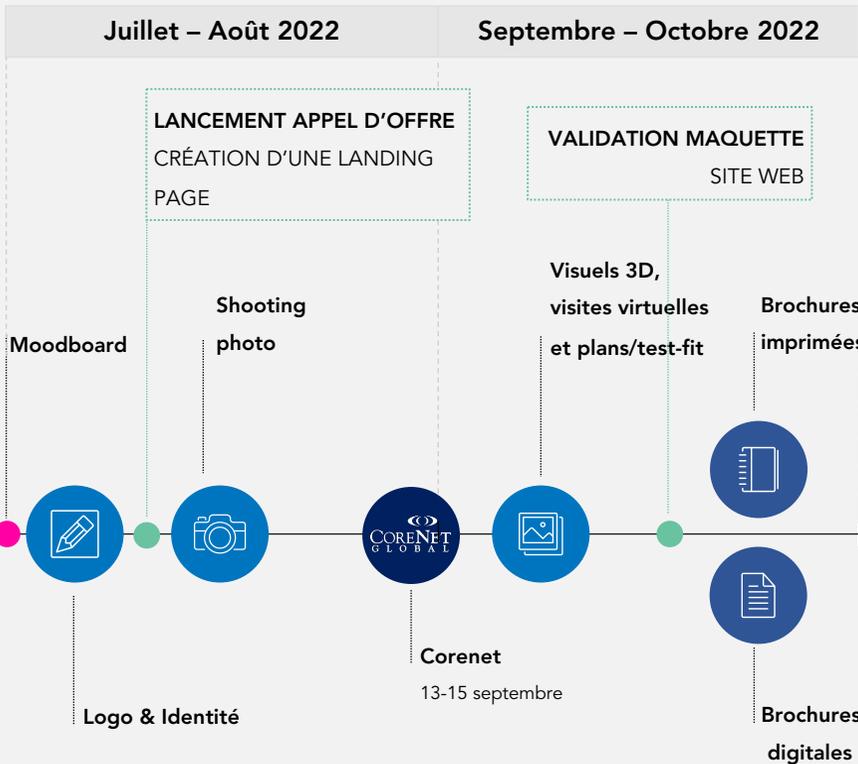
Visuels  
3D

Animations /  
Storytelling

Visites  
virtuelles  
3D

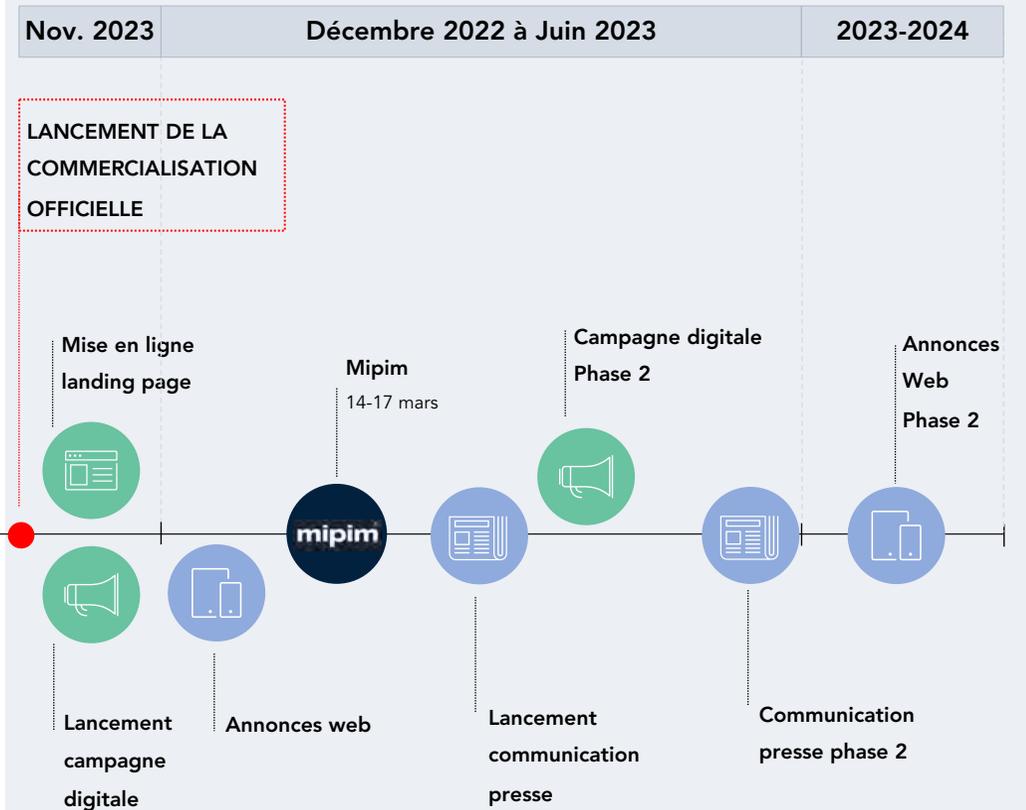
# Timeline 2022 - 2023

## PHASE DE PRÉPARATION / COMMERCIALISATION OFF MARKET



## LANCEMENT

## COMMERCIALISATION



# Landing page & Campagne Google

- Création d'une landing page contenant les informations clés des surfaces
- Création d'un site web regroupant l'ensemble du matériel marketing, plans, informations générales. Cette page web [www.italie8-10.ch](http://www.italie8-10.ch) sera également le support sur lequel les campagnes digitales seront redirigées pour la génération de prospects.
- Mise en place d'une campagne digitale Google Ads pour que le site web gagne en visibilité et notoriété



# Réseaux sociaux

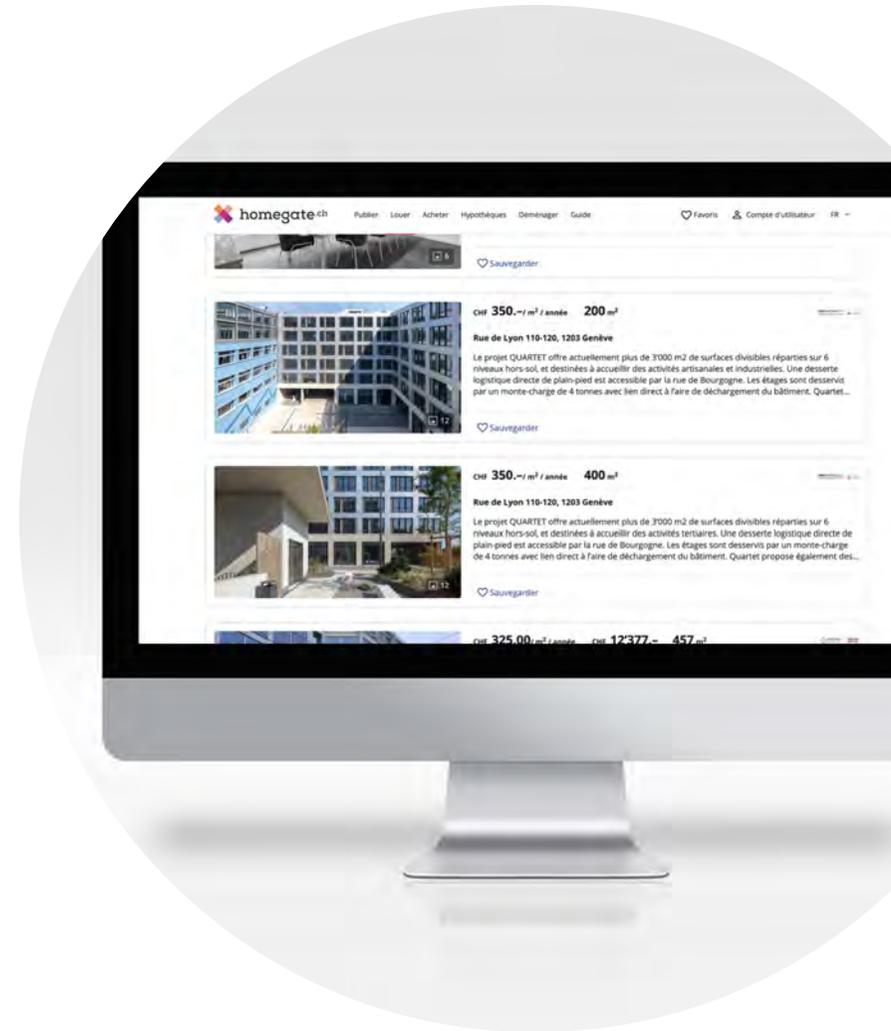
## LinkedIn

- Création de la **page LinkedIn dédiée**
- Mise en place de **campagnes LinkedIn** : publication de posts sponsorisés renvoyant sur le site www. afin d'augmenter la visibilité du bien auprès d'une audience ciblée sur ordinateur, mobile et tablette
- Mise en avant sur les **pages LinkedIn de SPGI**



# Annonces web

## Portails immobiliers suisses



**Merci**

**SPGI Geneva SA**

Rue Ferdinand-Hodler 23  
1207 Genève

Tel +41 (0)22 707 46 00

geneva@spgi.ch  
geneva.spgi.ch