



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



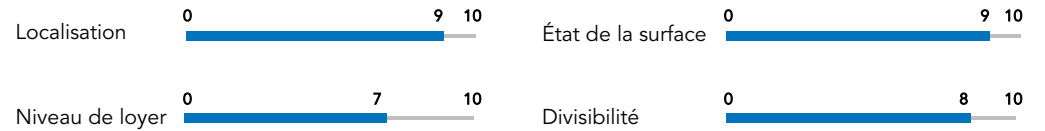
Description de l'objet
SWOT
02



**Rue d'Italie
8-10**

Situation globale actuelle

Loyer de marché	VS	Loyer de présentation	Loyer cible
CHF 660 – 750.-/m ² /an		CHF 775 – 875.-/m ² /an	CHF 750 – 850.-/m ² /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 m²

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 m² 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 m² sur le marché

Faiblesses

- Hauteur sous plafond faible sur les étages supérieures (5^e et 6^e), hauteur nette 2,50 m avec plancher technique
- Partie centrale du 1^{er} 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

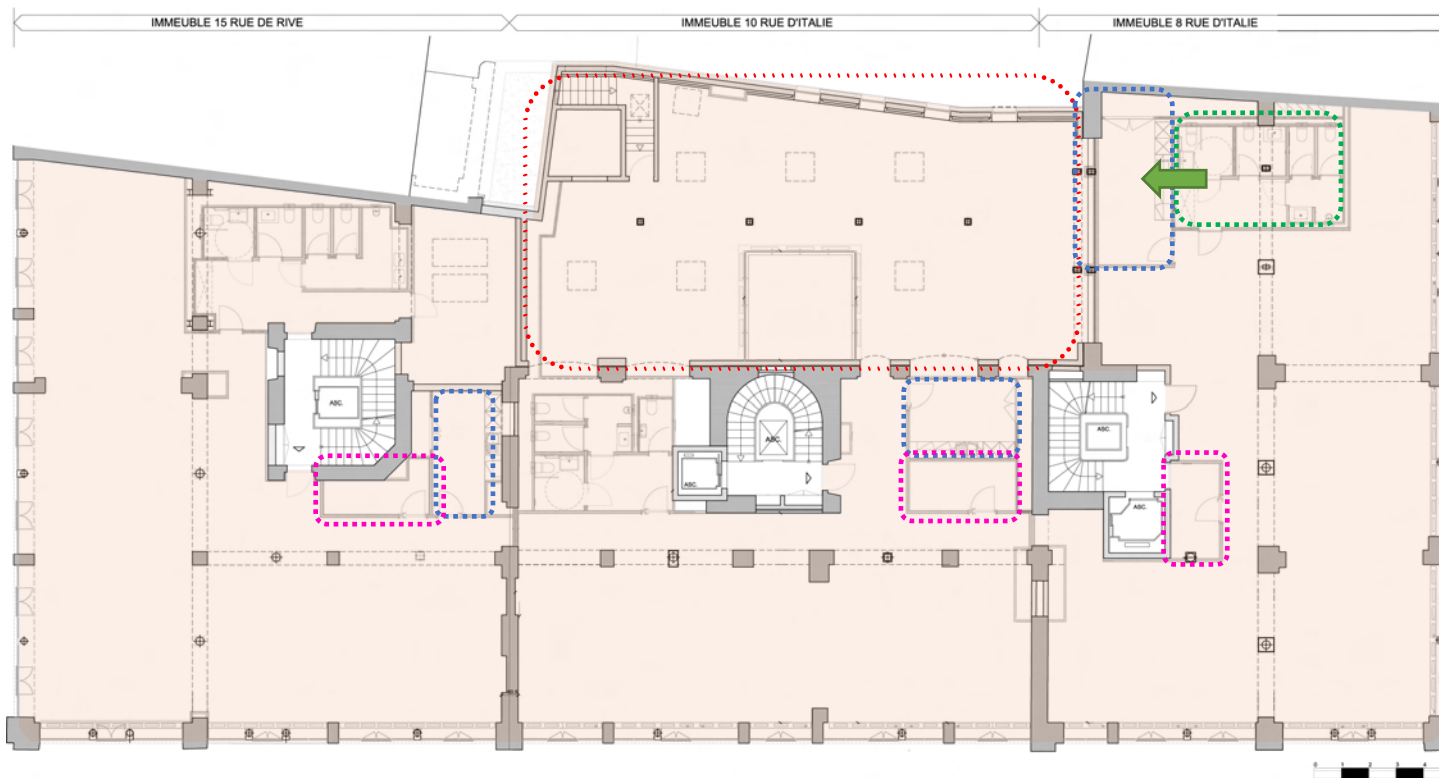


Stratégie locative

03

Plan | 1^{er} 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.

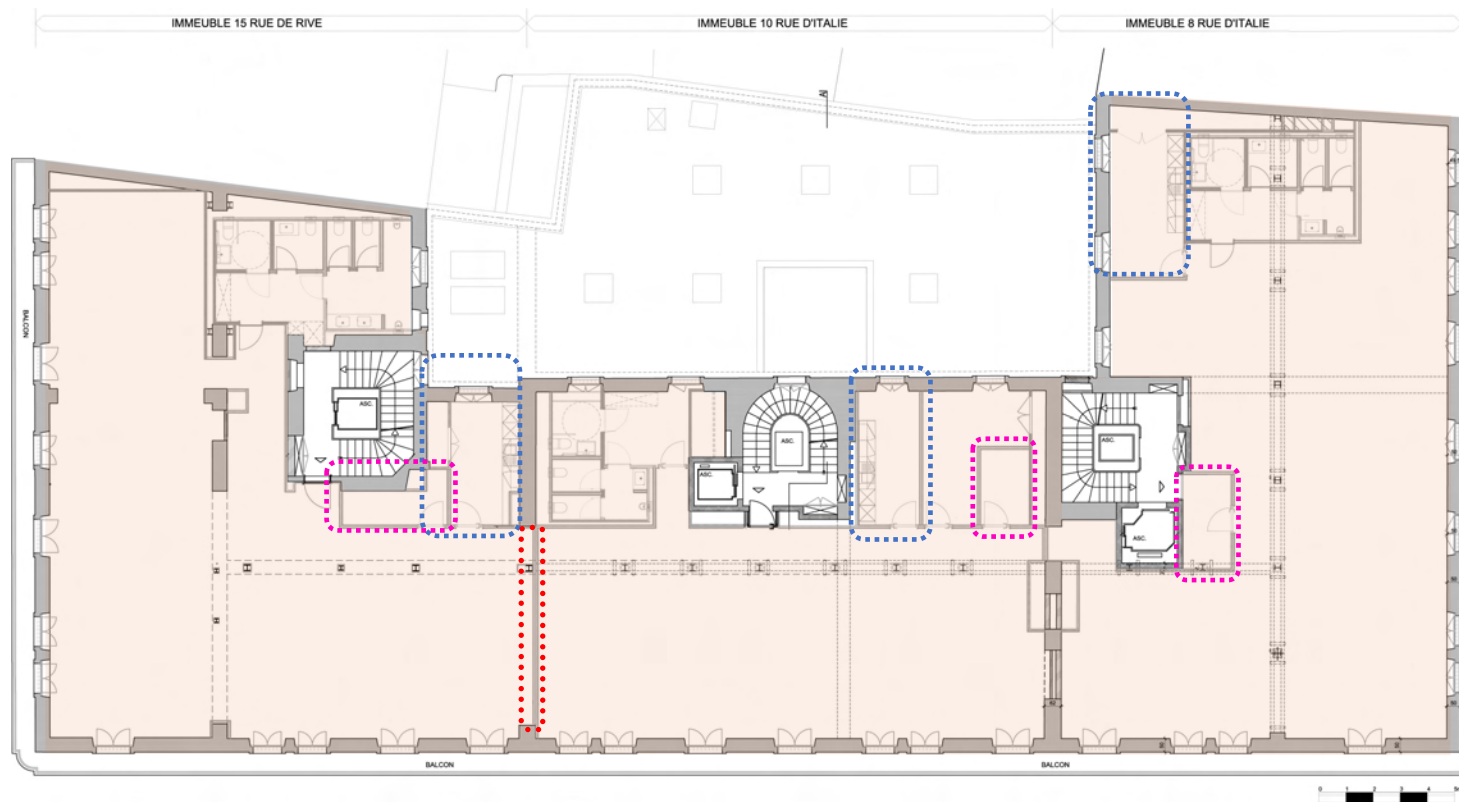
Kitchenette: nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 3 kitchenettes. Nous recommandons de laisser le poste kitchenette au gré du futur locataire.

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^e et 4^e étage

Recommandations sur les plans



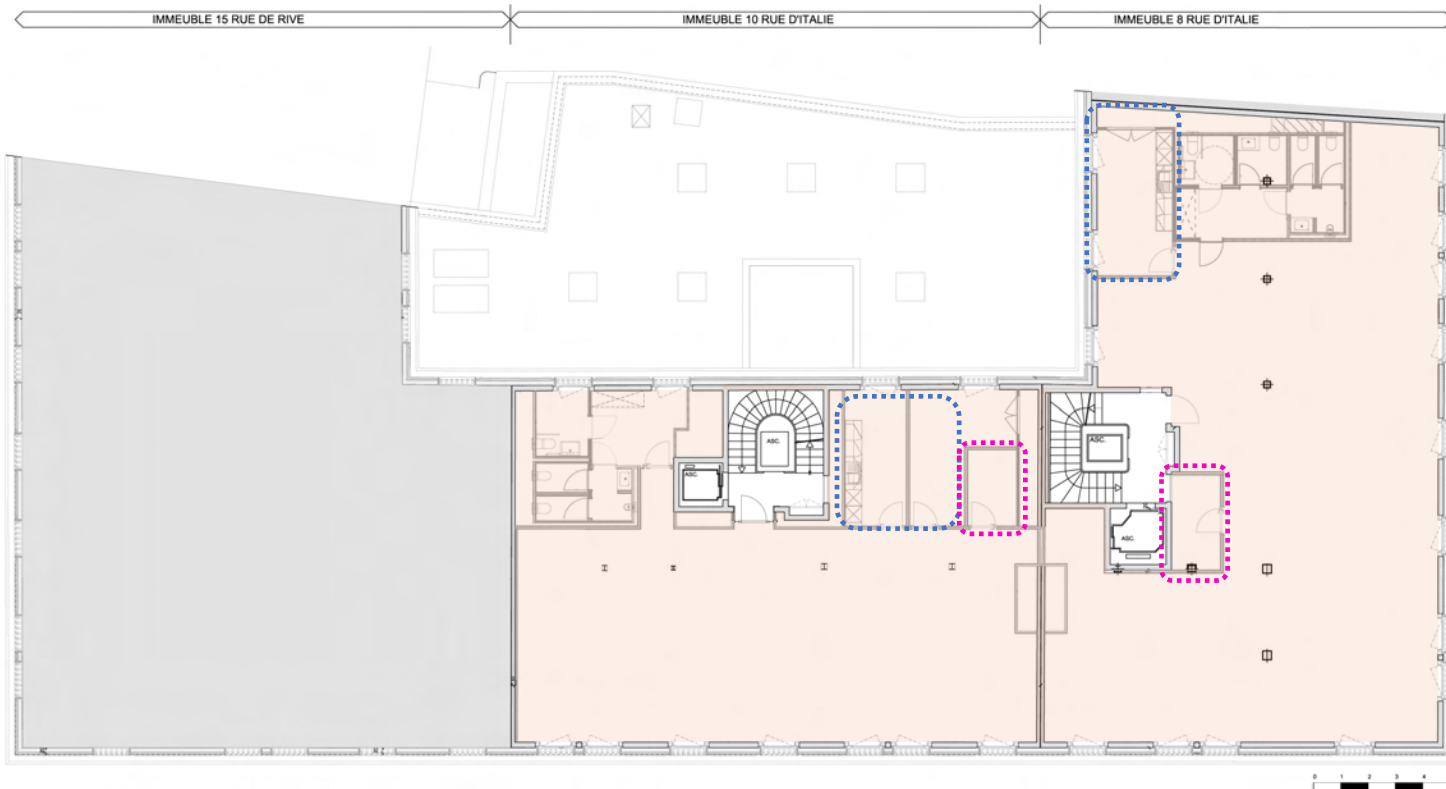
Point d'attention: Le 3^e et 4^e étage bénéficient des travaux structurels du précédent locataire qui a ouvert l'espace de travail entre Rive 15 et Italie 10. C'est le point fort des surfaces. Nous recommandons de ne pas construire de mur de séparation

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^e étage

Recommandations sur les plans

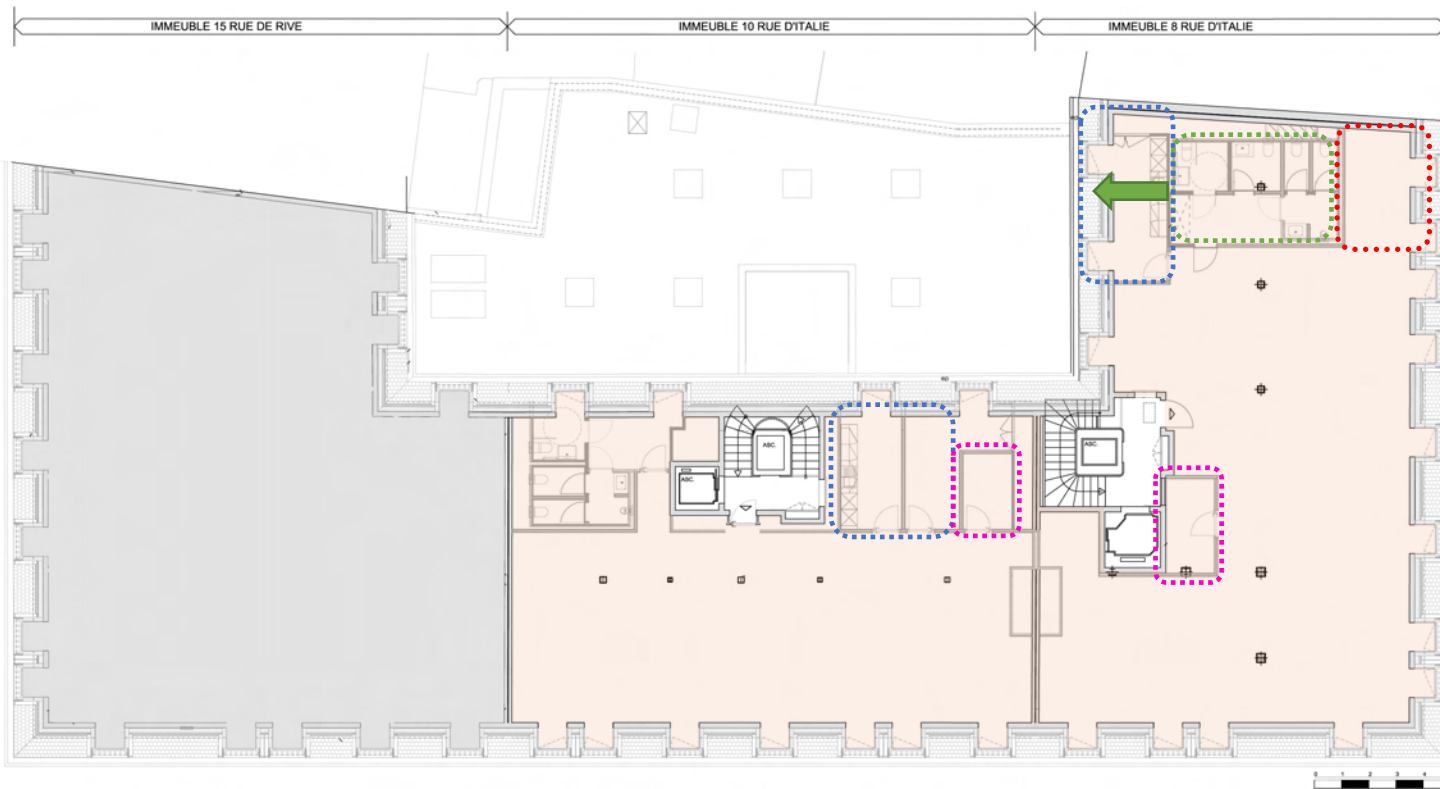


Kitchenette: nous préconisons de louer les surfaces par plateaux entiers, il ne sera pas nécessaire d'avoir 2 kitchenettes. Nous recommandons de construire uniquement celle côté rue d'Italie 10. Ne pas construire la cloison centrale de séparation

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^e 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.

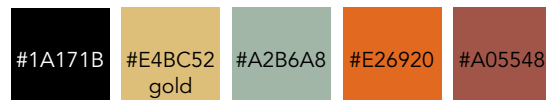
Proposition #01



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 m². 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 m²**.

- 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 m²**.

- 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.

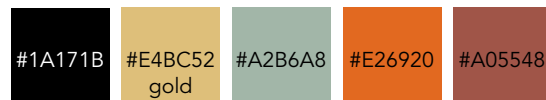
Proposition #01



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

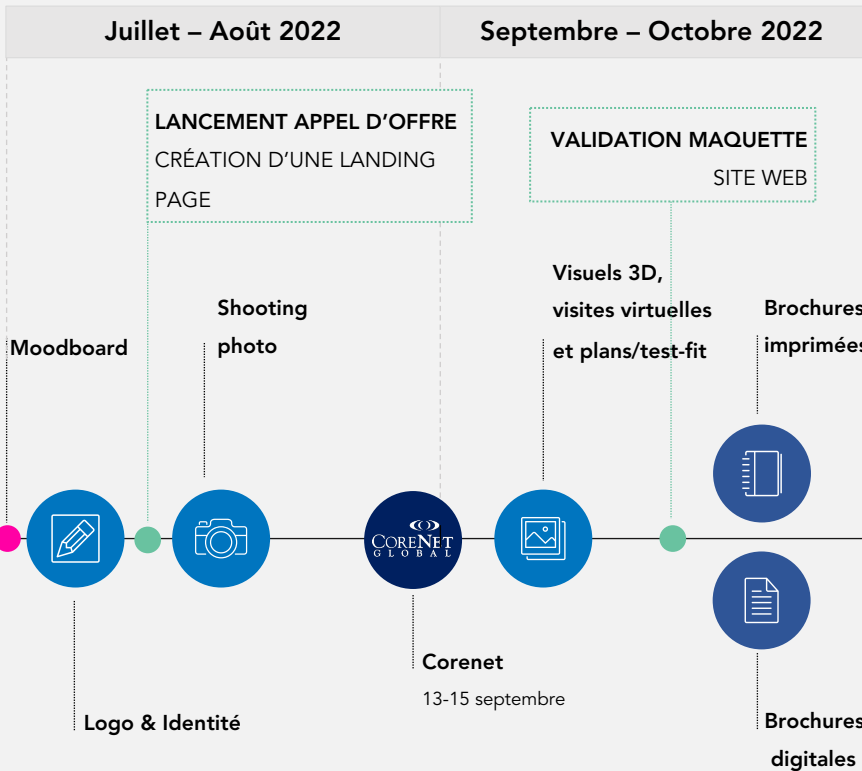
Visuels
3D

Animations /
Storytelling

Visites
virtuelles
3D

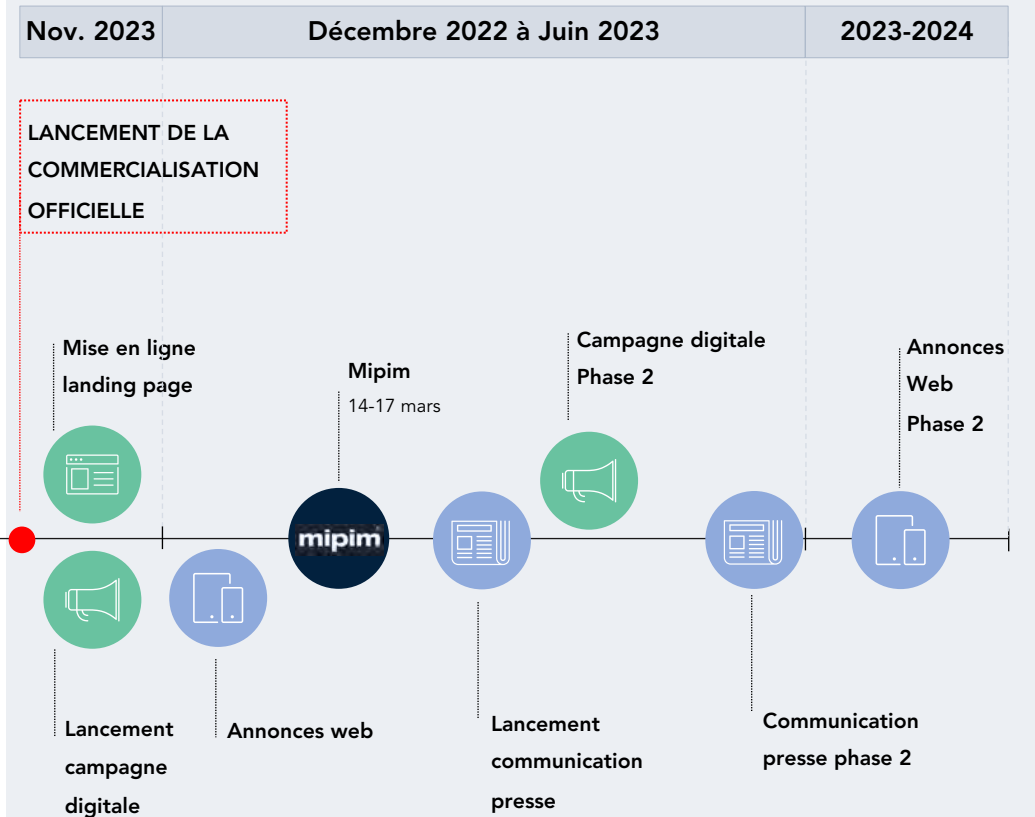
Timeline 2022 - 2023

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 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

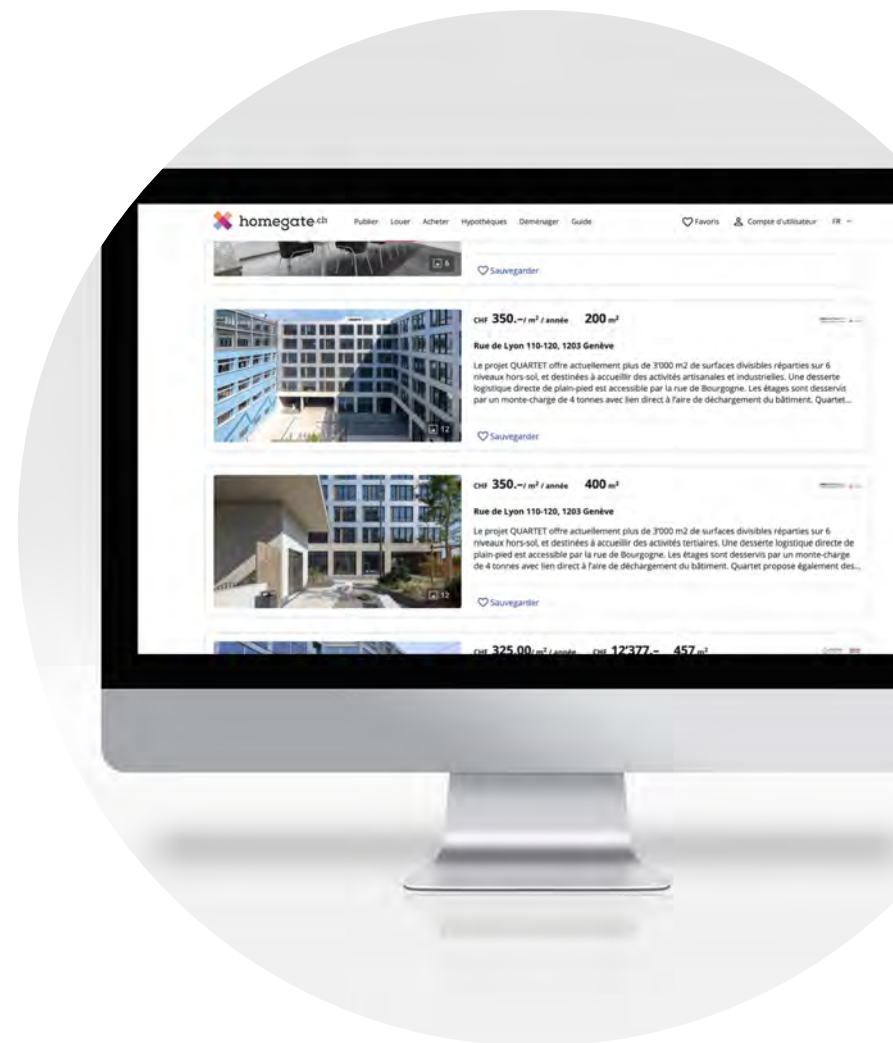
LinkedIn

- 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