



Real Estate Management

Livit AG
Altstetterstrasse 124
Postfach
8048 Zürich
Telefon 058 360 33 33
Fax 058 360 32 91
www.livit.ch

Les biens immobiliers sont souvent traités à la légère, si bien que propriétaires et usagers ignorent les perspectives d'évolution ou les réserves latentes qu'ils représentent. Grâce à un conseil stratégique, ces aspects sont identifiés, ce qui représente une plus-value pratique pour la clientèle.

Livit SA est l'une des deux plus grandes entreprises du secteur de la gestion de biens et revendique un rôle leader en tant qu'interlocuteur complet sur les questions d'immobilier.

Le marché de l'immobilier est en mouvement, les exigences en matière de gestion de biens sont à la hausse. Par ailleurs, de nouveaux besoins se dessinent en matière de conseil à la clientèle. Livit gère avec succès le mandat Kloster Einsiedeln en tant que mandant de gestion et de conseil. Depuis déjà plus de deux ans, des expériences ont été collectées dans les secteurs du développement des projets et du conseil stratégique.

La gestion moderne se fonde sur diverses prestations de conseil, outre le management de la gestion et de la location. Le client attend une prestation complète organisée tout au long du cycle de vie des biens immobiliers et apportant des solutions sur mesure parallèlement aux différentes phases. Les services de conseil font nécessairement partie de l'offre si on veut être perçu comme une des premières sociétés immobilières du marché.

Chez Livit, le conseil comprend les échanges, la fiducie immobilière, les évaluations / expertises et désormais le conseil stratégique.

En matière de conseil stratégique, nous exerçons diverses activités de généraliste. Cela nous permet d'aborder les demandes de nos clients de façon flexible. Sous la direction du conseil stratégique, nous pouvons élaborer les projets de façon interdisciplinaire et recourir ainsi au savoir-faire interne existant. Dans la phase initiale du développement d'un projet nous ne dépendons plus de la coopération avec des architectes externes puisque nous les intégrons dans le conseil stratégique. Le potentiel du marché pour le conseil stratégique est nettement élevé en raison du large spectre des prestations.

Nos services en la matière sont complets et leur énumération n'est pas exhaustive:

- Due Diligence, Second Opinion (jugement de projets et de bâtiments existants);
- Représentations de maître d'ouvrage et gestions de projets pour les nouveaux bâtiments et les remaniements;
- Etudes de faisabilité dans le cadre du développement de projets, planification de conception;
- Etude de rentabilité, calcul de rendement;
- Définition des utilisateurs et des exploitants, enquêtes auprès des usagers, analyses de la valeur d'usage;
- Maximisation de la chaîne de création de valeur;
- Définition des investisseurs et des groupes-cibles, utilisations intérimaires;
- Conseil d'organisation et des processus, planification de l'organisation de surface, programme des exigences fonctionnelles;
- Suivi des concours et des commandes d'étude dans le cadre du développement de projets;



Livit bietet Bewirtschaftung, Erstvermietung, Handel, Bautreuhand, Schätzungen, Expertisen und Strategieberatung in Basel, Bern, Chur, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Neuenburg, Solothurn, St. Gallen, Zürich.

- Suivi des mutations du droit de l'urbanisme, des prescriptions en matière de bâtiments spéciaux, des changements de zonage, des plans d'organisation;
- Produits interdisciplinaires en collaboration avec la gestion des locations et les échanges: analyses des bâtiments et du marché.
- Conseils d'entretien et de technique immobilière
 - Conseils de technique immobilière neutres et indépendants
 - Représentation du maître de l'ouvrage: cahier des charges
 - Concept d'évaluation, controlling
 - Conseil global : Architecture et planification de la technique immobilière
 - Efficience énergétique
 - Management immobilier technique
 - Sélection de planificateurs professionnels / appels d'offres
 - Conseils au sujet des coûts du cycle de vie d'un bien immobilier
 - Agents de sécurité pour les immeubles
 - Rapports d'état et estimation du coût des installations existantes
 - Conseils au sujet des systèmes de pilotage et de commande
 - Mise en service des installations techniques, formation de l'opérateur
 - Contrôle du TGM (contrôle du fournisseur FM)

Le conseil stratégique est un processus qui accompagne le propriétaire ou l'utilisateur ainsi que son bien immobilier, indépendamment de la phase actuelle du cycle de vie du bien. Une stratégie est une tentative organisée à long terme visant à atteindre une situation avantageuse ou un objectif, alors qu'une stratégie s'oriente généralement vers un but supérieur. L'objectif d'une stratégie consiste à définir une marche à suivre orientée vers l'avenir dans le traitement d'un bien immobilier.

Bon nombre de décisions d'investissement sont prises, malheureusement, sans stratégie claire ni considération de la situation financière, ce qui se répercute sur les chiffres, négatifs. Les biens immobiliers ne génèrent pas seulement des frais. Ils représentent aussi une précieuse contribution à la création de valeur d'une entreprise. Le propriétaire investit du capital et en attend des produits et des augmentations de valeur. Cette optique de «Total Return» assimile les placements immobiliers aux autres placements de capitaux. Il convient de noter que la création de valeur pour les biens immobiliers s'effectue généralement sur de plus longues durées. Une stratégie immobilière doit donc être structurée de telle sorte qu'elle puisse bien s'adapter à des modifications des conditions-cadres.

Comme tous les biens matériels, les biens immobiliers doivent être entretenus sous peine de perdre de leur valeur; il est donc nécessaire d'établir une planification sur plusieurs années. Pour cela, il faut pour base une stratégie immobilière définissant des objectifs et des mesures de mise en œuvre à long terme. Ainsi, les biens immobiliers pourront mieux évoluer et adopter une gestion en adéquation avec le marché. Sans une telle stratégie, le propriétaire court le risque de commettre des erreurs d'investissement. Il faut donc définir précisément les grandeurs pour la mise en œuvre de la stratégie immobilière élaborée. Grâce à une étroite collaboration entre la gestion et le conseil stratégique, il est également possible d'affiner considérablement le budget d'entretien. Les chiffres-clés d'exploitation et les données comparatives du marché permettent de réaliser un rating personnalisé des biens, ce qui peut avoir des effets sur la stratégie.

Du fait de la concentration sur leurs compétences clés ou de la maximisation du rendement, bon nombre d'entreprises ont reconsidéré leur stratégie immobilière ces dernières années. Aujourd'hui, on vend des biens immobiliers pour plus de flexibilité et de liquidités. Plusieurs prestations en rapport avec la gestion sont externalisées. La stratégie d'entreprise doit donc aussi régler les questions de la réalisation des services nécessaires, en interne ou en externe (maintenance, exploitation etc.).

La mise en œuvre de la stratégie jusqu'au niveau opérationnel peut s'effectuer au moyen de Balanced Scorecards, selon une méthode fondée sur les chiffres-clés. La stratégie d'entreprise a une influence directe sur la stratégie immobilière, qui elle-même suit l'orientation à long terme d'une entreprise par rapport à son immobilier propre ou à l'immobilier tiers.

Les chiffres-clés pertinents dépendent de la stratégie immobilière. Avec la documentation «Chiffres-clés dans la gestion de l'immobilier», la SIA et la SVIT présentent les premières étapes réussies vers la standardisation des chiffres-clés en matière de paramètres de coûts et de surface. Par le passé, l'immobilier a souvent négligé l'exploitation et la gestion des données. Dans ce domaine, la concentration sur les chiffres-clés vraiment nécessaires est un critère de succès déterminant. La préparation des données de base peut entraîner rapidement des coûts élevés. Des systèmes de chiffres-clés constants, de la phase stratégique à la phase opérationnelle, sont une condition importante de mise en œuvre de la stratégie immobilière, même si une interprétation est indispensable pour chaque cas.

Les responsables dépendent de données et de chiffres en relation avec les produits, les coûts, la capacité, pour prendre des décisions durables.

La stratégie immobilière élaborée formule un modèle, des maxima et des objectifs stratégiques pour la gestion de l'immobilier. Elle constitue le cadre d'orientation de la gestion de l'immobilier à long terme. La stratégie immobilière garantit que les prestations de gestion sont adaptées entre elles et qu'elles convergent vers des objectifs communs.

La formulation de la stratégie d'entreprise et de la stratégie immobilière s'élabore au niveau stratégique. Quant à la mise en œuvre opérationnelle, elle incombe à la Direction.

En matière de stratégie immobilière, l'entreprise définit son orientation stratégique selon différents points de vue. En principe, il s'agit de clarifier s'il existe un besoin de propriété et si des prestations doivent être assurées dans l'entreprise ou bien à l'extérieur.

Exemples: Les biens dont l'exploitation n'est pas nécessaire sont progressivement externalisés, l'exploitation de l'espace est optimisée, les terrains non bâtis sont utilisés par le biais de stratégies de développement spécifiques pour des augmentations de valeur ciblées.

Si le nombre de participants aux travaux est élevé, la réflexion et l'action se concentrent sur la période qui s'étend de la planification au décompte final. Cela ne représente qu'un aspect limité du tout. L'ensemble des phases de la vie du

bâtiment doit être prises en considération. Les bâtiments doivent être en mesure de répondre à des exigences futures encore inconnues actuellement. L'observation du cycle de vie est capitale, puisque les coûts annuels pour l'exploitation et l'entretien représentent environ 4 à 6 % de la valeur de production.

Une gestion professionnelle de la surface et l'optimisation du portefeuille ouvrent à l'entreprise de nouvelles perspectives financières et stratégiques susceptibles d'apporter une valeur ajoutée. Cela nécessite un investissement financier de la part du propriétaire foncier dans le développement d'une stratégie immobilière, investissement qui s'avère payant ultérieurement.

Livit fournit, avec son conseil stratégique, des solutions sur mesures en termes de site, de mode d'exploitation, de taille et de performance. Nous optimisons les portefeuilles actuels sous l'angle architectural, juridique et économique. Nous pratiquons une politique complète et fondée sur la durabilité, sans perdre de vue la conservation de la valeur en optimisant la chaîne de création de valeur tout au long de la période d'exploitation et d'investissement. Grâce à une orientation cohérente vers les besoins de la clientèle, nous créons une valeur ajoutée durable.

Livit SA
Real Estate Management
Nicolas R. Andersen
Responsable Conseil Zuerich