Globethics Repository



Bestimmo Suisse SA

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Preprint
Authors	sacco, guido;Chaouche, Mathieu
Publisher	Bestimmo Suisse SA
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-11-17 01:54:28
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/212623

BESTIMMO SUISSE SA

simply the best in real estate

Bestimmo Suisse SA : L'exemple d'une société durable qui démontre que l'éthique paye

Etude de cas BESTIMMO SUISSE SA

Dr. Prof. Guido Sacco, Dr. Mathieu Chaouche, Alain Pavesio, Dominique Schoonjans.

30/08/2013



Sommaire

I. Bestimmo 2
a. Historique 2
b. Valeurs 2
c. Vision, stratégie 3
d. Leadership 4
e. Eco-Domus 4
f. Connaissance – innovation 7
g. Systèmes de management 7
h. Enjeux sociaux 10
i. Enjeux environnementaux 10
j. Situation économique 10

II. Acteurs externes 11
a. Clients 11
b. Fournisseur / partenaires 11
c. Investisseurs 12
d. Consultants 12
e. Concurrents 12
f. Autorités locales 12

III. Facteurs externes 13
a. Les normes éthiques 13
b. Lois / Réglementations 14
c. Economie – Marché 14

IV. Examen d'un cas complet de promotion effectué par Bestimmo 15
V. Résultats 18
VI. Conclusion 19

Annexes 20

I. Bestimmo

a. Historique

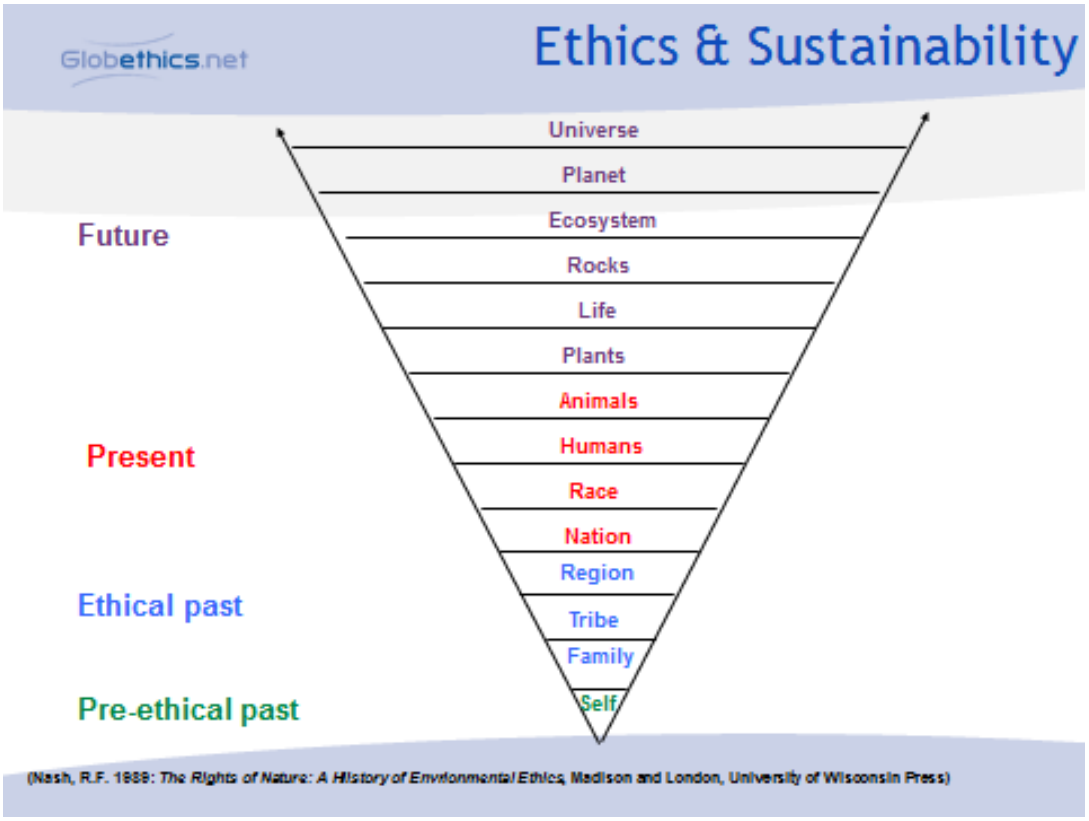
Bestimmo est une entreprise spécialisée dans la promotion immobilière créée en 2006, en l'espace de 8 ans l'entreprise a connu une forte croissance. A sa création, l'entreprise comptabilisait 2 employés et totalisait un chiffre d'affaire de 400,000 CHF. De nos jours, l'entreprise compte 12 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaire de 40 millions de CHF.

Bestimmo s'occupe de la construction d'immeubles locatifs, locations, de la vente de biens immobiliers sur mandat, mais aussi d'investissements sur les biens immobiliers. L'entreprise Bestimmo est impliqué avec conviction dans la démarche éthique pourtant le fonctionnement financier de l'entreprise semble ne pas être ralenti par cette démarche bien au contraire.

b. Valeurs

Bestimmo souhaite promouvoir l'éthique. L'éthique semble être un concept différent selon les organisations et les personnes, c'est pourquoi il est nécessaire de préciser ce que représente l'éthique pour Bestimmo.

Pour Bestimmo, l'éthique est plus que le simple de fait d'essayer de faire les choses de manière éthique. C'est un état d'esprit à avoir. Sans cet état d'esprit il est difficile de faire les choses de manière éthique même si l'intention est bonne. Etre éthique part de l'intention de vouloir aider les autres, ce qui en anglais pourrait s'expliquer par la simple phrase « You care about ». Pour illustrer ces propos, on peut voir l'éthique comme une extension :



La pyramide ci-dessus explique bien le principe de l'éthique. Au début l'homme se préoccupe principalement de lui-même. Bien souvent le fait de fonder une famille va pousser l'homme à s'étendre : il ne travaille plus que pour lui-même mais pour sa famille. Ainsi l'homme atteint le deuxième étage de la pyramide. Par ces expériences, l'homme va petit à petit s'étendre selon les différents étages. Au sommet de la pyramide se trouve l'univers. Plus l'homme a atteint un niveau élevé de la pyramide plus il est en mesure de comprendre les problèmes et aussi de les résoudre. Ainsi l'éthique peut être mise en place seulement à partir de cet état d'esprit.

C'est dans cet état d'esprit que l'éthique peut réellement fonctionner et être rentable.

Cet intérêt pour l'éthique a poussé Bestimmo à avoir un comportement le plus écologique et le plus durable possible. Il faut considérer la planète comme un client à part entière.

c. Vision, stratégie

En relation avec cette définition de l'éthique, Bestimmo a développé une stratégie adaptée. Le but étant de raisonner comme si nous étions le client. Ainsi ce qui est visé n'est pas le bénéfice maximum mais le confort du client. Pour donner quelques exemples les constructions réalisées par Bestimmo ne sont pas en ville mais en pleine nature. Cependant les habitations se situent au maximum à 15 minutes d'une grande ville. Bestimmo s'occupe de tous le travail administratif et fait toutes les démarches avantageuses pour le client. Un autre exemple, Bestimmo n'hésite pas à vendre certaines parties de la construction à prix coutant au client.

Toutes ses démarches semblent être absurdes dans un système où le bénéfice maximum est visé. Cependant il est impossible de faire quelque chose d'éthique en visant un bénéfice maximum. On pourrait synthétiser la stratégie financière de Bestimmo par cette phrase « Je prends la part qui me parait juste ».

Bien évidemment, pour ne pas risquer de déposer le bilan, Bestimmo doit trouver des moyens pour limiter les dépenses tout en fournissant la meilleure construction possible. Mais il faut bien comprendre que la priorité est de fournir la meilleure construction possible et seulement ensuite de trouver des moyens pour limiter les dépenses. Le but n'est pas de vendre du « Discount ».

Enfin, l'écologie ou la vision éthique n'est pas utilisée comme outil marketing. Dans la description technique des habitats, il est expliqué les différentes technologies mises en place mais Bestimmo ne fait pas de la publicité sur cela. Quand l'éthique est utilisée comme outil publicitaire, on manque le vrai but de l'éthique. La priorité n'est pas de vendre les habitats mais tout simplement de penser au client. Et en pratique cela marche très bien.

d. Leadership

Le propriétaire et directeur général du Bestimmo M. Sacco est très impliqué dans l'éthique. En tant que membre du conseil d'administration de globethics (réseau mondial sur l'éthique basé à Genève) M. Sacco oriente son entreprise et son personnel dans cette direction.

Ainsi Bestimmo est la seule société immobilière à avoir demandé l'intervention de codethics pour commencer la démarche de la norme ISO 26000. Codethics est le référentiel international en Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE). Dans cette optique, Bestimmo a fait de l'éthique une priorité absolue : l'un des grands intérêts de Bestimmo est d'être un précurseur de la société futur. Il s'agit de montrer que l'on peut allier travail, rentabilité et éthique si on sait la manière de faire.

e. Eco-Domus

L'écologie sans la gestion n'est pas rentable. La gestion sans l'écologie n'est qu'un gadget.

Le concept Eco-Domus est né de la collaboration multidisciplinaire qui regroupe plusieurs corps de métiers comme les architectes, les experts en domotique, les experts en solutions de chauffage et conditionnement d'air ambiant écologique, les informaticiens, les électroniciens, … Tous cela pour associer l'écologie et la domotique.

Le concept de la domotique

La domotique est une nouvelle forme de gestion informatique des appartements et maisons qui permet la programmation, même à distance de tous les appareils reliés aux réseaux électriques grâce à des émetteurs et des récepteurs.

On regroupe sous l'appellation "domotique" l'ensemble des technologies de l'électronique, de l'informatique et des télécommunications utilisées dans les domiciles. La domotique vise à assurer des fonctions de sécurité, de confort, de gestion d'énergie et de communications, qu'on peut retrouver dans la maison. Les appareils de la maison sont intégrés au sein de systèmes qui doivent communiquer entre eux afin de gérer des automatismes.

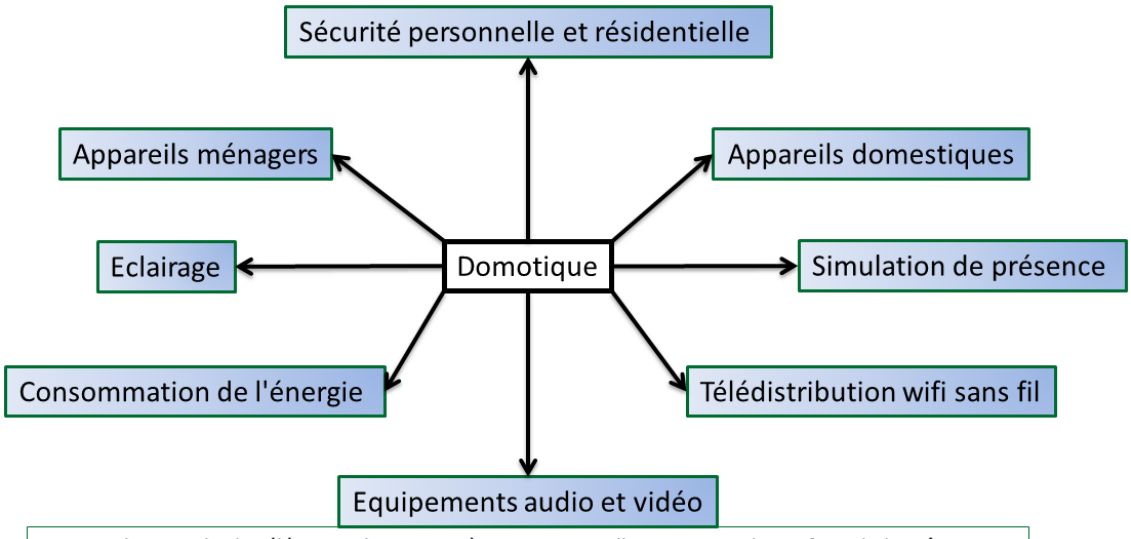
Une meilleure gestion des énergies et ressources est alors possible, par exemple :

- Éteindre toutes les lumières et baisser le chauffage avant de partir ;
- Mettre le système d'alarme en marche ;
- Gérer l'arrosage automatique d'un jardin en fonction du degré d'hygrométrie ;
- …

Une certaine facilité quotidienne des tâches courantes peut ainsi être mise en place (ouverture, fermeture des volets selon la température et la luminosité, ou simplement sur un calendrier horaire).

Il n'y a pas de limite à l'imagination en utilisant la domotique car cette dernière peut piloter tout appareil relié au réseau électrique directement ou via une prise de courant, peu de protocoles permettent des applications aussi diverses.

Les éléments domiciliaires susceptibles de faire l'objet d'une automatisation sont nombreux et leur nombre continue de s'accroître de jour en jour. À l'heure actuelle, voici les principaux champs d'automatisation :



Permet de regarder la télévision dans une pièce sans prise d'antenne ou de profiter de la même prise d'antenne sur deux téléviseurs.

- Transfert sans fil de son stéréo et d'images à travers murs et plafonds
- Regarder la télévision et les films sur un deuxième téléviseur
- Passer facilement, sans débrancher, d'un appareil Audio/Vidéo raccordé à un autre
- Adapté à tous les lecteurs dvd, magnétoscopes, récepteurs satellite, décodeurs, etc.
- Radio distribution d'un iPod
- Connexion sans fil d'un iPod ou d'un baladeur MP3 à chaque équipement audio

L'écologie appliquée dans l'habitat

L'écologie dans l'habitat est une étape clés dans la démarche de Bestimmo. Dans le concept Eco-Domus l'écologie est associée à la gestion. Voici une liste des appareillages et solutions liés à l'écologie dans l'habitat mais qui doivent être gérés par la domotique :

Panneaux solaires

Ils produisent de l'électricité dont l'excèdent est revendable au taux préférentiel de 0,50 centimes le KWh, contre un coût en heures creuses de 7cts/KWh ce qui donne une marge de 43cts/KWh. Des accumulateurs au lithium sont rajoutés pour une charge en heures creuses.

Gestion de l'eau

Le système filtre les eaux dures à la source, récupère les eaux de pluie pour les eaux grises et l'arrosage des jardins, des terrasses etc. les salles de bains et les WC (à double commande) utilisent l'eau pluviale.

Présence d'un système de refroidissement des vitres, en été, avec de l'eau pluviale filtrée qui coule comme un voile d'eau sur les vitres au sud. Cette eau dans un échangeur chauffe l'eau pour les douches et salles de bains. Pour éviter le calcaire, un circuit fermé avec distillation par évaporation est présent. Enfin un système de nettoyage des vitres à cadres tournants est mis en place.

Gestion de la température

La domotique contrôle, en été, les fenêtres à orientation sud en baissant les stores. Quand la maison est vide il y a obscuration totale en cas de soleil. En cas de présence il y a orientation des lamelles sur demande ou programmation.

En hiver il y a récupération de la chaleur en laissant le soleil réchauffer la maison et fermeture la nuit sur demande. En cas de vent fermeture des stores au nord grâce à un système de récepteurs. La programmation à distance par pc du chauffage et autres est possible. Le chauffage et le refroidissement se font par l'intermédiaire d'une pompe à chaleur.

Electronique

Présence de télévision wifi sans câbles. Mettre de la musique avec un iPod est possible dans chaque chambre avec programmation sur n'importe quel appareil sono de la maison.

Présence d'une colonne de lavage dans une armoire avec carrelage et espace pour le linge sale. Muni de machines de classe A avec système de désinfection argentique qui offre la possibilité de lavages sans produit chimique. Le fonctionnement est programmable pendant les heures creuses, le dispositif est posé sur ressort pour absorber les vibrations et les parois bénéficie d'une meilleure isolation pour le bruit. C'est une isolation phonique classe 4. Présence d'un système d'aspirateur centralisé dans chaque chambre avec un système d'absorption des eaux et d'évacuation dans les eaux usées des poussières. Les câblages sont protégés avec des gaines.

Les deux concepts de domotique et écologie appliquée permettent une épargne de 90% des coûts de chauffage et refroidissement.

Les investissements en domotique sont financés à un taux préférentiel dont les annualités sont intégralement payées par l'épargne énergétique, et génèrent une plus-value qui se transforme en bénéfice net après l'amortissement.

f. Connaissance – innovation

Bestimmo met en œuvre tous les moyens possibles pour agir de manière durable. Ainsi de nombreuses recherches au niveau des matériaux et des systèmes constructifs sont menées. Bestimmo choisit les systèmes les plus durables et les moins impactant sur la planète.

Par exemple au niveau du choix des vitres, pour des raisons d'isolation Bestimmo a choisi d'utiliser un double vitrage. Entre les deux vitres est présent du krypton, pour garantir l'étanchéité du gaz. Il y a deux méthodes : soit le support est en PVC et il n'y a pas de travail à faire, soit le support est en bois et la peinture doit être refaite toutes les quelques années. Bien que le PVC soit moins respectueux de l'environnement, il est dans ce cas plus durable et plus approprié que le bois. Et comme pour les briques, Bestimmo va chercher ces vitres directement chez le producteur.

Bestimmo concentre sa réflexion à tous les niveaux pour garantir le produit le moins impactant et le plus durable possible.

g. Systèmes de management

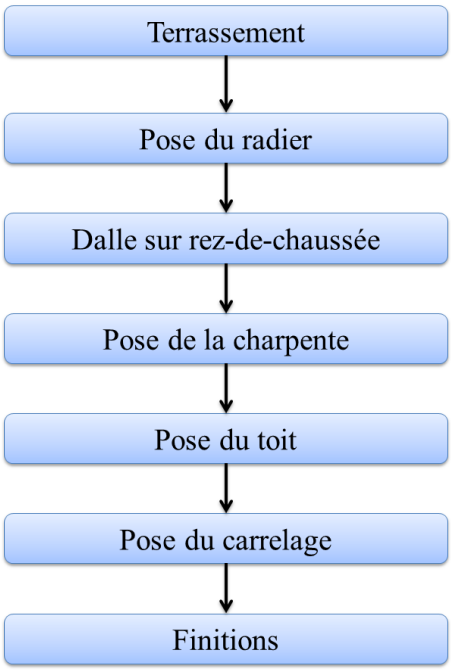
Les systèmes de management de Bestimmo s'étendent à trois domaines : les ventes, la construction et l'investissement. Ces systèmes sont essentiels au bon fonctionnement de l'entreprise au niveau de l'efficacité et de l'efficience.

Au niveau des ventes, Bestimmo utilise un système de passerelles par l'intermédiaire du portail immobilier Justimmo. Le portail permet de publier les annonces immobilières de Bestimmo sur plus de 15 sites internet.

Ce portail a été mis en place pour faciliter la gestion de la base de données clients. Il suffit que le client demande des informations sur une annonce pour qu'il soit ajouté à la base de données, ainsi le client s'enregistre lui-même. De plus, cet outil permet de trier les clients selon plusieurs critères. On peut alors très facilement joindre tous les clients intéressés par une même annonce pour les tenir informés de la réalisation du projet.

Une autre utilité de ce genre d'outil peut être l'étude de marché. Par exemple en mettant en ligne une annonce correspondant à un projet que l'entreprise souhaite réaliser et en regardant le nombre de clients intéressés par l'offre.

En ce qui concerne la construction Bestimmo a créé un système composé de sept phases :



La construction est alors divisée en sept phases ce qui simplifie la démarche comptable, la sécurité financière et le bon déroulement des travaux. Le paiement est exécuté après chaque phase de la construction.

Le dernier système de management mis en place par Bestimmo concerne l'investissement.

Système d'investissement SIRENS :

S.I.R.E.N.S.

Security Investment Real Estate Nominal System

Le système SIRENS garanti 10% de rendement.

A partir de 300,000 CHF d'investissement le client devient propriétaire et gagne environ de 7% à 18% sur ses fonds propres (titres et même sur ses propriétés entièrement ou partiellement libres de gages).

Ce système est une innovation de Bestimmo et permet aux investisseurs d'agir en direct sur le marché porteur de l'immobilier Suisse en donnant des biens en garantie (cash, titres ou biens immobiliers en garantie), mais sans déboursement effectif. L'argent reste sur le compte de l'investisseur et est donné en garantie pour l'achat d'immeubles à rendement.

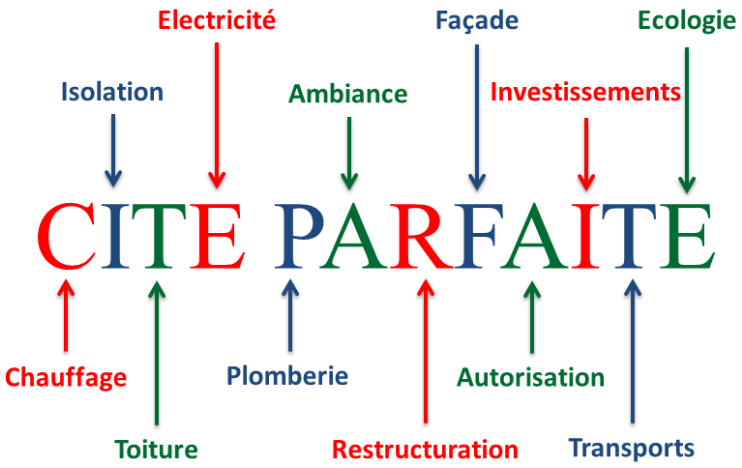
En effet, Bestimmo recherche et sélectionne les immeubles correspondants au système CITE PARFAITE (ce système est présenté ci-dessous).
Une fois que l'immeuble correspondant à la demande est identifié, Bestimmo recherche la meilleure source de financement et s'occupe de la gérance.

Le résultat pour l'investisseur est un rendement sur fonds propres de 18% au maximum, en ayant complètement délégué la fonction administrative mais en gardant les immeubles à son nom. Il n'y a pas de versement d'argent à Bestimmo étant donné que nous sommes une régie.
L'argent des fonds propres de propriété de l'investisseur reste sur un compte bancaire et donne des intérêts grâce au rendement des titres à rendement fixe au nom de l'investisseur. La banque fournira à l'investisseur les 100% du prix d'achat. En ayant l'argent de l'investisseur, soit les 20% du prix d'achat de l'immeuble, en garantie en dépôt titre bloqué sur un compte.

Ce système garantit l'investisseur qui reste propriétaire de son argent et devient propriétaire de l'immeuble.

Système CITE PARFAITE :

Dans une analyse comparative, il est parfois difficile de départager deux immeubles, notre système rend la chose plus facile. En effet, sous les initiales de CITE PARFAITE on retrouve les principaux paramètres d'évaluation d'un immeuble :



Sur chaque immeuble cette analyse est effectuée par les mandataires de Bestimmo, ceci permet d'effectuer une analyse sur 10 ans, afin d'anticiper les grosses interventions et de les estimer. Le résultat sera un rendement moyen à 10 ans, qui permettra la comparaison des différents immeubles pour les investisseurs. Les services de Bestimmo sont gratuits, la société perçoit exclusivement des "success fee" en cas de réussite de l'opération. Le rendement entre 15% et 20% est net. La commission de 15% que reçoit Bestimmo est déduite à la source sur les bénéfices.

h. Enjeux sociaux

Les enjeux sociaux concernent principalement les jeunes et les retraités. Le but est de donner aux jeunes une indépendance économique et une certaine liberté pour pouvoir réaliser leurs projets, très souvent c'est le secteur financier qui pose problème.

Certains retraités rencontrent des problèmes financiers malgré le fait qu'ils soient propriétaires. Grâce au système mis en place par Bestimmo, le retraité qui habite sa maison, dont la valeur est supérieure à la dette bancaire, peut maintenant obtenir un prêt bancaire pour l'achat d'un autre bien immobilier en location, afin de recevoir les loyers chaque mois et rentabiliser sa propriété. Ce système garantit aux retraités une rente d'environ 10% sur la valeur libre de gage de leur maison ou appartement.

i. Enjeux environnementaux

Au niveau de l'environnement Bestimmo a pour objectif la réalisation d'habitations passives en s'alignant sur les exigences du standard Minergie. Les exigences concernent les cinq domaines suivants:

- Besoins spécifiques de puissance thermique ;
- Besoins de chaleur pour le chauffage ;
- Indice pondéré de dépense d'énergie ;
- Etanchéité à l'air de l'enveloppe du bâtiment ;
- Consommation des appareils électroménagers.

j. Situation économique

Le marché de l'immobilier en suisse est à l'arrêt. On observe l'arrêt de la vente de biens existants. Cela est dû à la sous-évaluation des banques, les banques sous-estiment les biens pour diminuer les risques ce qui entraine des offres inférieures aux attentes de propriétaires. Ainsi le propriétaire refuse de vendre car ce dernier espérait un prix de vente plus élevé. Donc les seules ventes possibles sont les ventes sur plans qui sont assurées à 80% sans sous-évaluation.

Cependant Bestimmo n'a pas ressenti de baisse dans sa clientèle, bien au contraire. Tous les biens trouvent un propriétaire et ce très rapidement. Malgré le fait que l'entreprise se soit lancée dans une démarche éthique, l'économie se porte très bien. On peut parler d'utopie marketing.

En réalité tout est dans la démarche. Le système de Bestimmo est de vendre les terrains au prorata des mètres carrés des appartements et ensuite de faire un contrat d'entreprise générale pour la construction. Ceci permet une épargne sur les frais de registre foncier de l'ordre d'environ 300 000 CHF par appartement. De plus les prix sur plans sont toujours inférieurs aux prix des biens déjà construits.

II. Acteurs externes

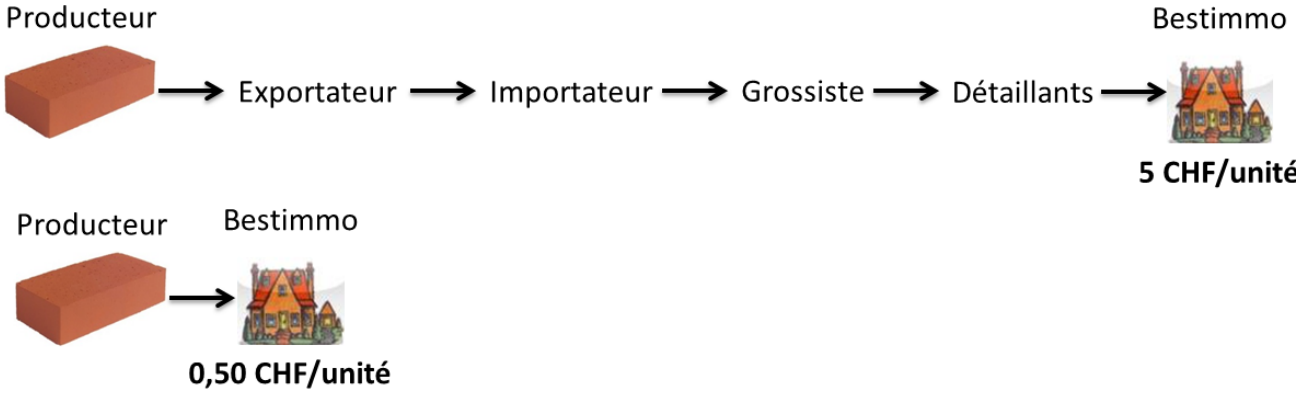
a. Clients

La démarche de Bestimmo vise une clientèle jeune et dynamique qui se préoccupe de l'environnement. Bestimmo souhaite accompagner ces jeunes dans leurs projets en leur proposant de devenir propriétaires d'un habitat respectueux de l'environnement.

De plus les systèmes financiers mis en place par Bestimmo sont particulièrement adaptés aux jeunes. Le but est de permettre l'acquisition de bien immobilier à un jeune ou à un couple de jeunes ayant un salaire normal en les aidant à obtenir un financement à 100%.

b. Fournisseur / partenaires

Pour pouvoir proposer des prix abordables Bestimmo a mis en place plusieurs astuces pour réduire les frais sur plusieurs niveaux. L'objectif est de mettre en place un système d'intégration verticale. C'est-à-dire le développement vers des activités adjacentes de la filière que ce soit vers l'amont ou vers l'aval. Par exemple, pour la construction de ces habitations Bestimmo utilise des briques, dans le commerce ces briques coutent 5 CHF l'unité. Bestimmo a alors directement joint le fabricant des briques en Europe de l'Est et après quelques négociations le prix des briques a été descendu à 0,50 CHF l'unité pour un achat en très grandes quantités. Il reste tout de même les frais de port mais l'opération reste rentable.



On transforme ainsi un circuit long en un circuit court. Les partenaires ainsi choisis doivent également suivre une démarche éthique.

Chaque étape de la construction est optimisée pour réduire au maximum les frais, et cela en partant du début c'est-à-dire des matières premières. L'opération d'optimisation se termine avec la fin des travaux.

c. Investisseurs

Les investisseurs de Bestimmo sont des investisseurs privés. Grace au système Sirens ces investisseurs peuvent espérer gagner jusqu'à 18% de leurs fonds propres. Le rendement est garanti par une assurance occupation à 80% de la masse locative. Les analyses de bilan ont démontrées que ces rendements sont confirmés sur tous les immeubles en tenant compte des montants versés aux banques pour les amortissements.

d. Consultants

Les consultants sont la plupart des corps de métier du bâtiment. C'est-à-dire principalement les architectes, les ingénieurs, les experts en domotique, les géomètres, les paysagistes, les carreleurs, les charpentiers, les électriciens, les maçons, les couvreurs, les peintres, les plâtriers, les tailleurs de pierres, les entreprises de nettoyage et les terrassiers.

e. Concurrents

Ce sont les autres promoteurs immobiliers qui représentent la concurrence. Bestimmo utilise une stratégie très simple. Pour la vente d'un bien la concurrence est analysée pour déterminer au mieux les prix du marché, puis Bestimmo fixe un prix allant de 10% à 20% moins cher que les prix du marché. Cela permet d'assurer que tous les biens vont être vendus. Et c'est ce qui est observé en pratique.

f. Autorités locales

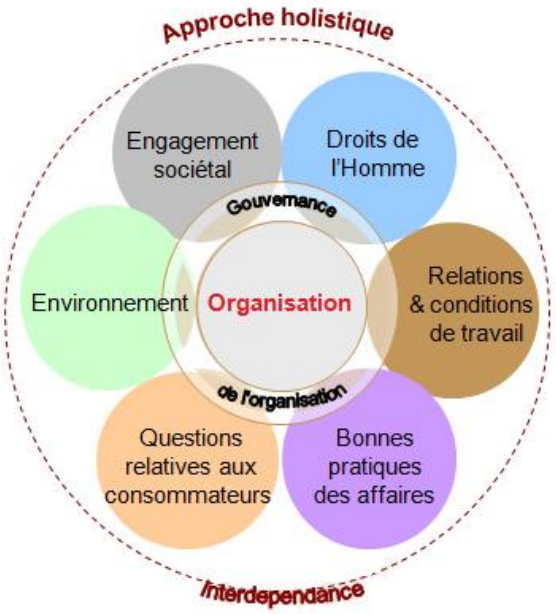
Un dialogue très important est mis en place avec les autorités locales. C'est une des bases pour permettre le bon déroulement du projet dans son ensemble. Tout commence avec l'obtention du permis de construire, une discussion avec les autorités locales est alors nécessaire d'un point de vue logistique. Certaines questions doivent être abordées tel que l'accessibilité aux logements, le problème des systèmes de transport en commun, les services de la communes …

III. Facteurs externes

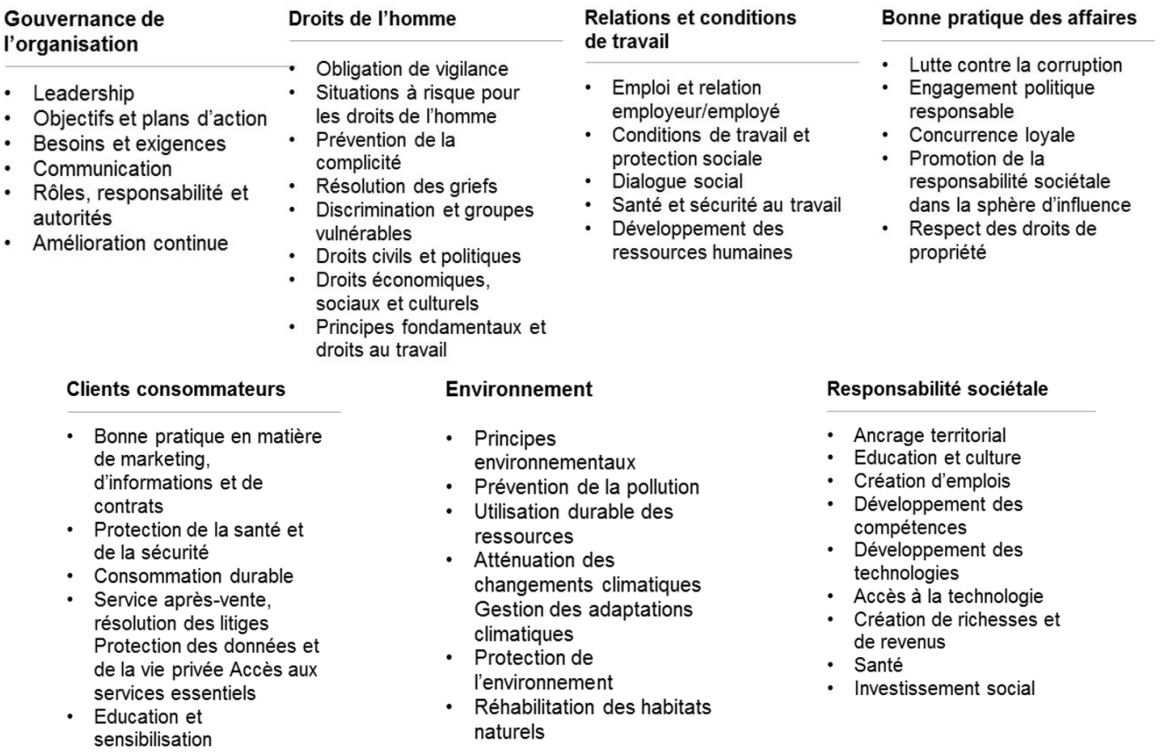
a. Les normes éthiques

Bestimmo s'est aligné avec les exigences de la norme l'ISO 26000. Cette norme fournit des lignes directrices pour tous types d'organisations concernant la responsabilité sociétale. Elle vise une compréhension commune et internationale de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et vient en complément des instruments et initiatives déjà existants. La démarche est d'abord un état d'esprit visant au respect des autres, des lois de la nature, de l'environnement, du marché, de la clientèle, des collaborateurs internes et externes. L'entreprise doit accepter d'être contrôlée par des auditeurs dans chaque secteur d'application et doit suivre toutes les recommandations proposées par les auditeurs.

La norme se base sur 7 principes clés :



De ces 7 champs d'investigation découlent 42 enjeux, 210 bonnes pratiques, environ 400 objectifs de management, des délivrables, des indicateurs de performance et des objectifs opérationnels. Voici les 42 enjeux :



Bestimmo a reçu la visite de nombreux intervenants pour s'aligner sur cette norme.

b. Lois / Réglementations

Au niveau des règlementations Bestimmo considère toutes les lois en vigueur ainsi que les principes de l'ISO 26000.

c. Economie – Marché

Bestimmo est constamment informé par des études de marché ce qui est très important pour choisir la localisation de la futur construction à réaliser. De plus une analyse de la demande est nécessaire. Cette analyse se fait grâce à l'étude des régions, en fonction du nombre d'habitants, de la demande de location, de la demande d'achat de biens immobiliers …

Tout ce travail est nécessaire pour pouvoir chercher au bon endroit. La localisation d'un immeuble est une question clé, Bestimmo fait en sorte de construire dans des régions qui sont en plein développement économique. La question de l'importance de la localisation du bien est illustrée dans la partie IV.

IV. Examen d'un cas complet de promotion effectué par Bestimmo

Nous allons étudier le cas d'un projet en cours actuellement. Il s'agit de 3 immeubles identiques situés aux alentours de Bulle et la vente aura lieu sur plan conformément à la situation du marché actuellement. Chaque immeuble est constitué de 3 étages avec 9 appartements à raison de trois appartements par niveau. Les appartements sont tous de moyennes à grandes dimensions.

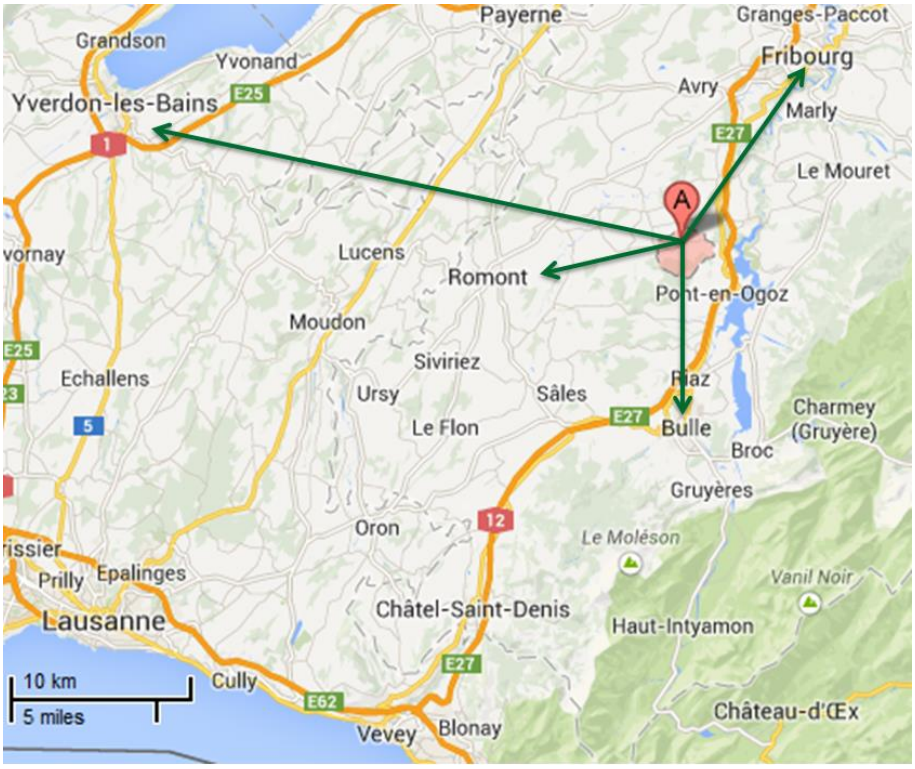
Les différentes parties qui vont suivre sont les différentes phases obligatoires pour se lancer dans la construction d'un immeuble. L'étude montre les réflexions à avoir et aussi la façon avec laquelle Bestimmo met en place sa démarche éthique.

a. Recherche du terrain

Le terrain est recherché dans une zone de chalandise correspondant à une localisation sujette à une demande importante. Le canton de Fribourg est le canton ayant connu le plus grand développement au cours de l'année dernière. Des recherches ont ensuite étés menées dans ce canton précisément pour déterminer le lieu idéal. C'est finalement autour de la ville de Bulle que Bestimmo a commencé à chercher un terrain. Pourquoi Bulle et pas n'importe qu'elle autre ville du canton ? Tout simplement parce qu'après analyse des données nous nous sommes rendu compte que la ville de Bulle avait connu un énorme développement ces dernières années.

Grâce à la politique du canton de Fribourg plusieurs multinationales se sont installées sur place. La région attire les travailleurs et la ville de Bulle commence à devenir chère d'un point de vue immobilier. Dans le concept de l'éthique, Bestimmo a cherché à éloigner l'homme du stress souvent caractéristique des villes très dynamiques. C'est pourquoi Bestimmo a choisi un terrain situé à 10-15 minutes de la ville de Bulle.

Finalement le terrain choisi se situe à Vuisternens-en-Ogoz, c'est un petit village situé dans le district de la Sarine. Cette commune se situe à un carrefour stratégique d'où l'on peut rejoindre rapidement Fribourg, Bulle, Romont et Yverdon.



Les immeubles se situeront dans la zone de chalandise, où actuellement, il y a beaucoup de demandes de location. Le lieu est proche de toutes commodités, des écoles, des restaurants, des transports publics.

b. Obtention des informations concernant les possibilités de construction et le volume constructible

Cette étape représente le point sur lequel toutes les autres phases vont s'appuyer.

Ces données tiennent compte du taux d'occupation et de l'indice d'utilisation. Dans notre cas ces taux sont de 25% pour le taux d'occupation et de 0.80 pour l'indice d'utilisation. C'est à partir de ces restrictions que sont calculées les spécificités des habitations. Ces calculs sont présentés en Annexe 1.

c. Réalisation du pré-projet et définition des points à développer

Cette phase est plutôt courte, elle consiste en l'étudie des caractéristiques spécifiques du projet.

d. Emission de la LOI pour l'achat du terrain.

A cette étape du projet, il faut envoyer la LOI : Letter Of Intent ou lettre d'intention. Cette lettre indique l'intention d'acheter le terrain.

e. L'acceptation de la LOI donne 15 jours de temps pour faire les études sur la faisabilité du projet

Cette phase consiste à tout vérifier pour être sure que le projet soit réalisable. C'est phase est à ne pas négliger si l'on ne veut pas avoir de mauvaise surprise.

f. Si l'étude de faisabilité est positive, il y a signature auprès du notaire avec versement de 10% du prix du terrain

C'est à ce moment que les plans définitifs sont réalisés, ces plans sont présentés en annexes 2 et 3.

g. Mise en ligne selon les concepts Eco-Domus

Grâce au portail immobilier Justimmo l'offre a été publiée sur plus de 15 sites internet. L'annonce émise est présenté en annexe 4.

h. Dépôt de demande de permis de construire

i. Mise en vente sur plan

A ce stade il ne reste plus beaucoup de travail à réaliser. La mise en vente sur plan commence avec l'envoi des plans en 3D aux clients. Les phases qui suivent sont des phases administratives.

j. Obtention du permis

k. Achat du terrain

l. Confirmation des ventes des appartements

m. Démarrage de la construction

V. Résultats

Bestimmo a comptabilisé plus de 300 demandes sur les 27 appartements disponibles, la stratégie est donc gagnante. Bestimmo devrait vendre une centaine d'appartements au cours de l'année 2013 ce qui représente environ 100 millions de CHF. Le marché suisse s'élève à 70 milliards de CHF, on peut dire que Bestimmo représente une goutte d'eau dans cet océan.

Les prix de vente des appartements situés à Bulle sont présentés dans l'annexe 5.

Nos marges sont inférieures à ce qu'on pourrait avoir mais permettent à tout le monde d'habiter dans un appartement écologique. Trop facile de décharger le prix de l'écologie sur le locataire, notre décision stratégique a été de renoncer à des marges pour faire un pas vers l'immobilier durable. Dans 20 ans, nos appartements seront toujours à l'ordre du jour. Impossible d'imaginer dans 20 ans un appartement chauffé au mazout. La valeur sera stable dans le temps et permettra aux habitants de vivre sans frais exorbitantes de chauffage. Les nouveaux propriétaires n'auront que les frais de loyer à payer et l'épargne de 2 à 3000 CHF par an en chauffage.

La marge de la plupart des concurrents de Bestimmo se situe entre 25 et 30%, Bestimmo vise une marge de 18%. C'est à cause de notre démarche éthique que notre marge est plus faible que celle de nos concurrents. Même si la marge est plus faible elle reste très correcte et nous n'avons pas de soucis à vendre nos biens immobiliers.

Un des principes de Bestimmo est de proposer des packages aux clients pour que ce ne soit pas a eu de faire toutes les démarches. Un exemple peut illustrer ce principe : une cliente avec ses 3 enfants était en location. Son loyer était de 2,400 CHF. Bestimmo a alors recherché une solution avantageuse pour cette cliente. Au final, Bestimmo a trouvé une villa à 1 million CHF sans fonds propres avec un financement à 100%. Le coût complet du financement et des amortissements s'élève à 2,500 CHF. Il est évident que la cliente était prête à acheter et devenir propriétaire pour le même prix que sa location et cela sans débourser d'argent. C'est ici que réside l'intérêt de Bestimmo : l'entreprise fait tout pour le client. Le client a juste à venir signer.

VI. Conclusion

Bestimmo a adopté une approche sur la promotion immobilière différente de celle de ses concurrents. Bestimmo utilise une approche plus marketing dans le sens où l'entreprise analyse, fait des études au niveau des matériaux de construction, des clients, … Et c'est combiné à cette approche marketing que l'éthique paye.

L'écologie ce n'est pas pour les autres. Bestimmo propose à ses clients de faire un pas vers l'immobilier durable et sans frais. Le concept Eco-Domus est ce qu'il y a de plus avancé sur le marché, mais sans prix ajouté. Notre prix comprend la plupart des innovations écologiques, notre secret c'est la décision éthique de ne pas monnayer l'écologie.

Pour le moment Bestimmo rencontre des difficultés techniques à s'étendre. En effet, il faudrait trouver de nouveaux constructeurs, engager plus de personnel, … Et cela dépend aussi de la qualité des terrains et de l'engagement éthique. Peut-être que ce sera d'actualité un jour mais l'important n'est pas là.

Le fait que Bestimmo soit une petite entreprise facilite le contact avec le client. Une grande société aura souvent tendance à traiter avec beaucoup plus d'intérêt les gros contrats laissant ainsi de côté les particuliers. Cette attitude n'est pas éthique.

Bestimmo ne cesse de rechercher des nouveaux moyens à mettre en œuvre, des nouveaux matériaux de construction encore plus écologiques et durable, des nouveaux systèmes pour faciliter la démarche du client… Cette démarche entraine des systèmes révolutionnaires pour le client. Par exemple récemment Bestimmo a réussi d'obtenir des banques un financement à 90% et dont les 10% restants peuvent être financiers par les clients à l'aide de leurs deuxième pilier.

Malgré le fait que Bestimmo ne représente qu'une goutte dans l'océan immobilier nous espérons inspirer les gens. Ces réflexions sont applicables à tous les types de sociétés, il faut simplement en avoir compris les principes.

Annexes

Annexe 1 : Calcul sur les spécificités des habitations.

VUISTERNENS-EN-OGOZ _ CONSTRUCTION DE TROIS IMMEUBLES 19.04.2013

SURFACE DE LA PARCELLE			A	B	C
N°18		5'418.0	1'806	1'806	1'806
		5'418.0	**1'806**	**1'806**	**1'806**

SURFACE AU SOL				A	B	C
	IMMEUBLE_A	BATIMENT	311.6	436		
		SOUS-SOL	94.2			
		BALCONS	30.6			
	IMMEUBLE_B	BATIMENT	311.6		436	
		SOUS-SOL	94.2			
		BALCONS	30.6			
	IMMEUBLE_C	BATIMENT	311.6			436
		SOUS-SOL	94.2			
		BALCONS	30.6			
			1'309.2	**436**	**436**	**436**

TAUX D'OCCUPATION		
	PROJET	**24.2%**
	REGLEMENT	**25.0%**

SURFACE DE PLANCHER				A	B	C
	IMMEUBLE_A	SOUS-SOL	414.5	1'349		
		REZ-DE-CHAUSSEE	311.6			
		ETAGE_I	311.6			
		ETAGE_II	311.6			
	IMMEUBLE_B	SOUS-SOL	414.5		1'349	
		REZ-DE-CHAUSSEE	311.6			
		ETAGE_I	311.6			
		ETAGE_II	311.6			
	IMMEUBLE_C	SOUS-SOL	414.5			1'349
		REZ-DE-CHAUSSEE	311.6			
		ETAGE_I	311.6			
		ETAGE_II	311.6			
			4'047.3	**1'349**	**1'349**	**1'349**

INDICE D'UTILISATION		
	PROJET	**0.75**
	REGLEMENT	**0.80**

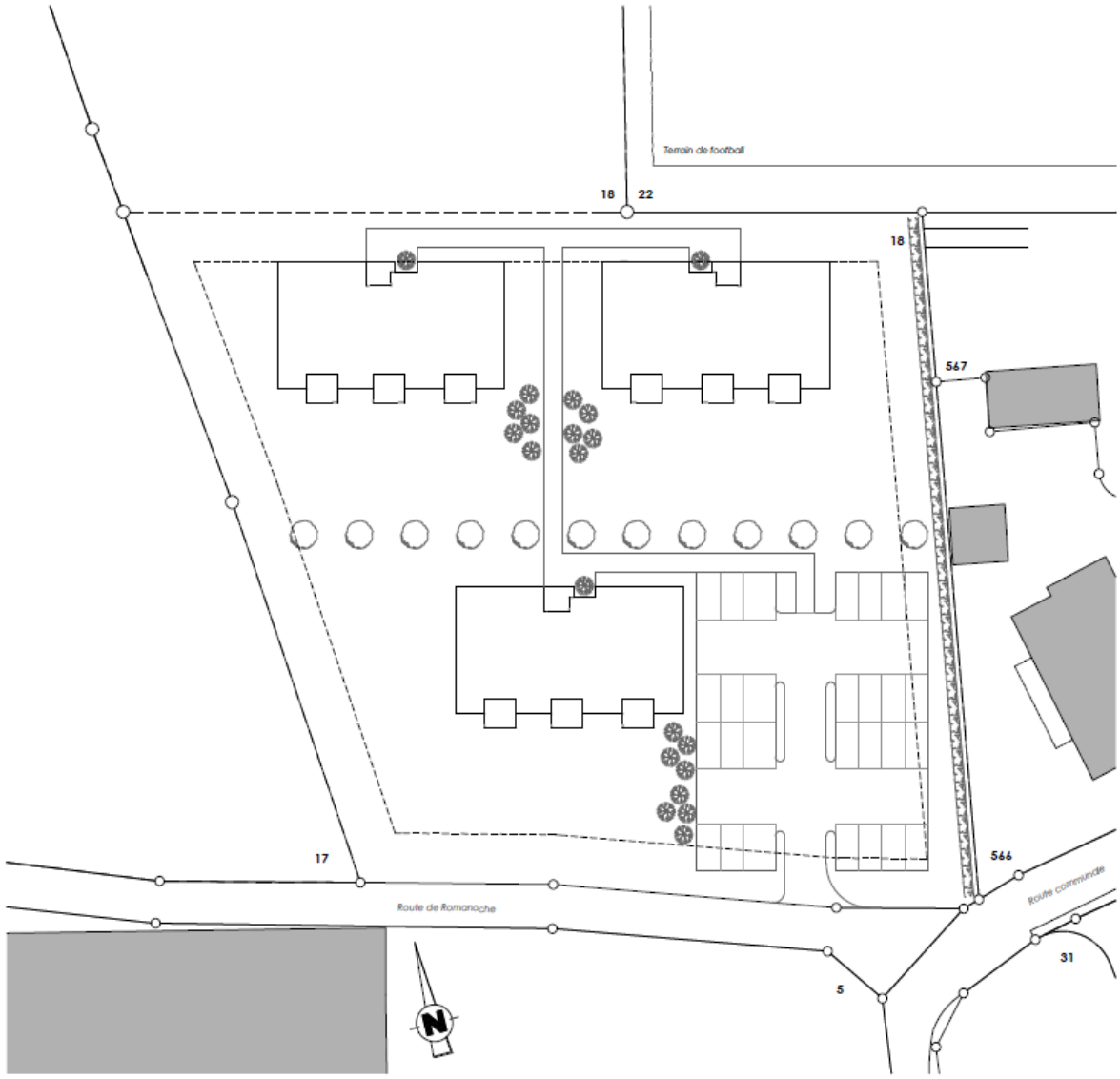
PARKING	NOMBRE	PLACES PAR APPARTEMENT		A	B	C
APPARTEMENT_4.5	9	2	18	6	6	6
APPARTEMENT_3.5	9	2	18	6	6	6
APPARTEMENT_2.5	9	1	9	3	3	3
VISITEURS	27	9	9	3	3	3
			54	**18**	**18**	**18**

PARKING VEHICULES		
	SOUTERAIN	**27**
	PLEIN AIR	**27**

PLACES D'ABRIS PC				A	B	C
	IMMEUBLE_A	27	18	18		
	IMMEUBLE_A	27	18		18	
	IMMEUBLE_B	27	18			18
			54	**18**	**18**	**18**

CUBE_SIA POUR LES TROIS IMMEUBLES				A	B	C
SOUS-SOL	1'243.4	3.18	3'953.9	1'318	1'318	1'318
MAJORATION_SOL	1'243.4	1	1'243.4	414	414	414
MAJORATION_TOITURE	312.9	1	312.9	104	104	104
REZ-DE-CHAUSSEE	934.7	2.75	2'570.3	857	857	857
BALCONS	91.9	2	183.8	61	61	61
ETAGE_I	934.7	2.75	2'570.3	857	857	857
BALCONS	91.9	2	183.8	61	61	61
ETAGE_II	934.7	3.06	2'860.0	953	953	953
MAJORATION_TOITURE	934.7	1	934.7	312	312	312
BALCONS	91.9	2	183.8	61	61	61
			14'996.7	**4'999**	**4'999**	**4'999**

Annexe 2 : Implantation définitive selon le géomètre.



Annexe 3 : Plans des immeubles.

IMMEUBLE_A



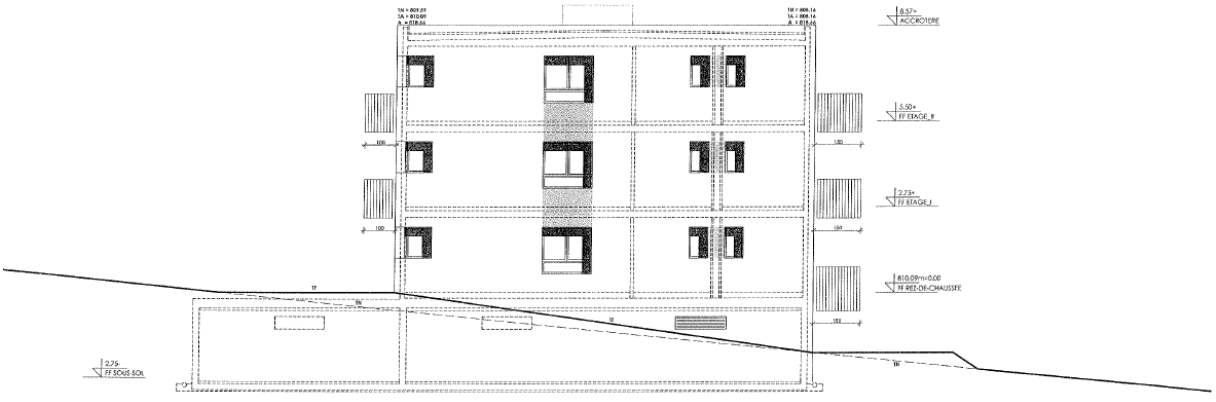
ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

FACADE NORD

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLE_A



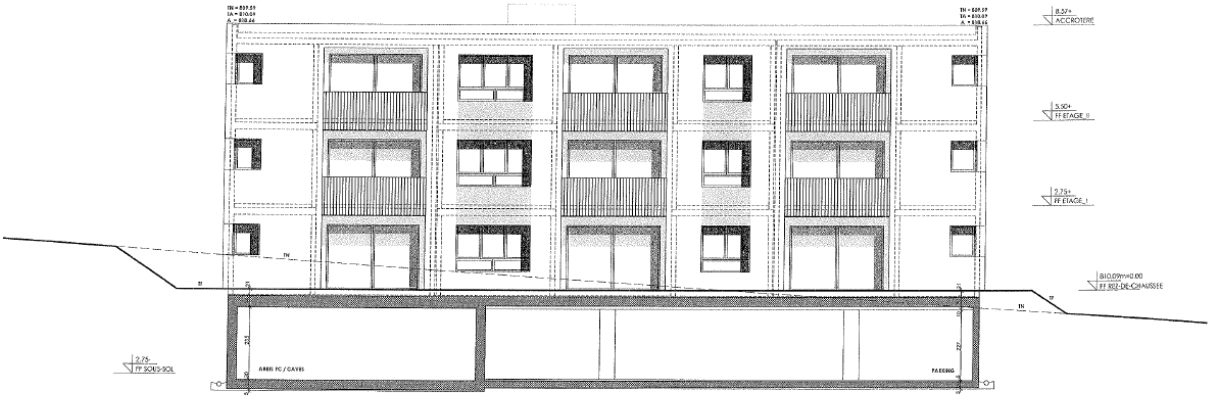
ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

FACADE EST

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLE_A



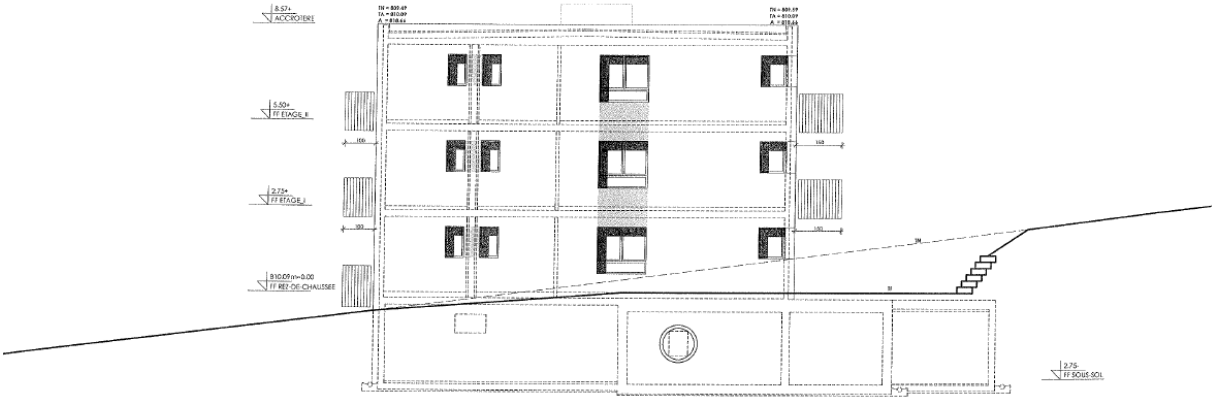
ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

FACADE SUD

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLE_A



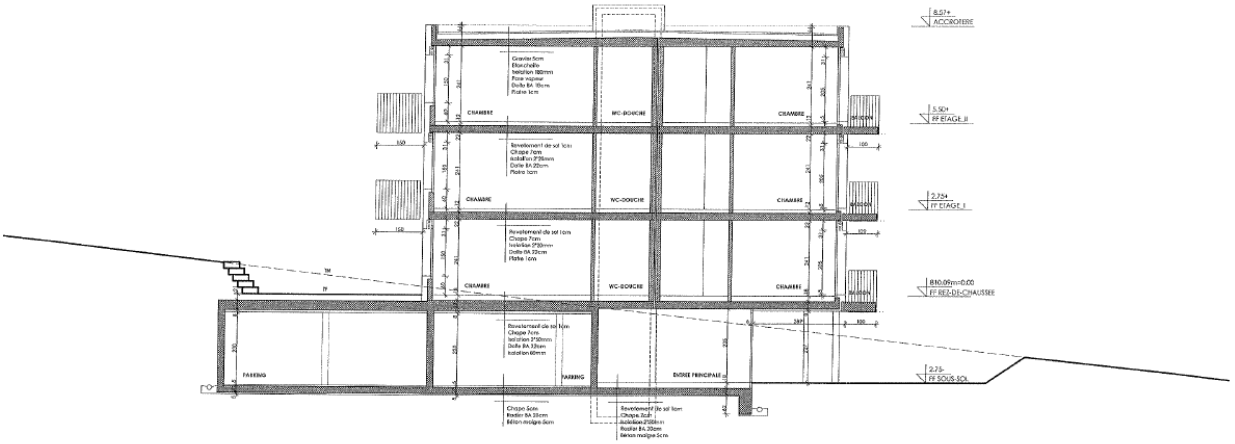
ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

FACADE OUEST

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLE_A



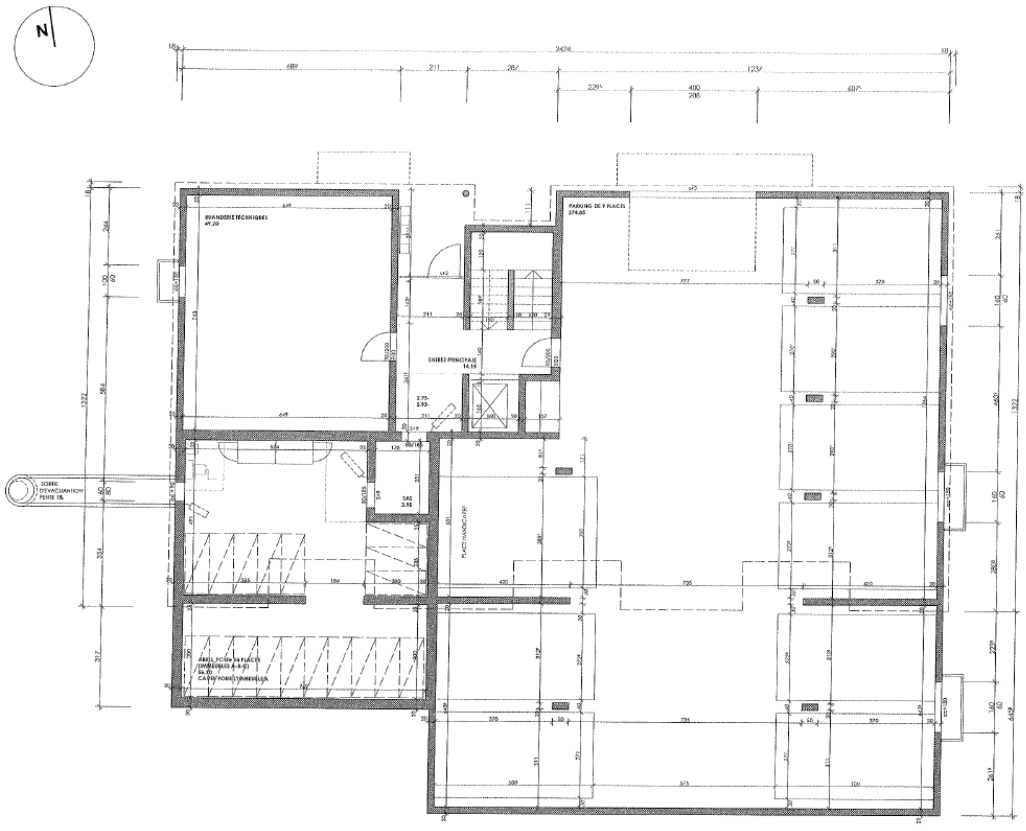
ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

COUPE

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLE_A



ARCHITECTE

PROPRIETAIRES

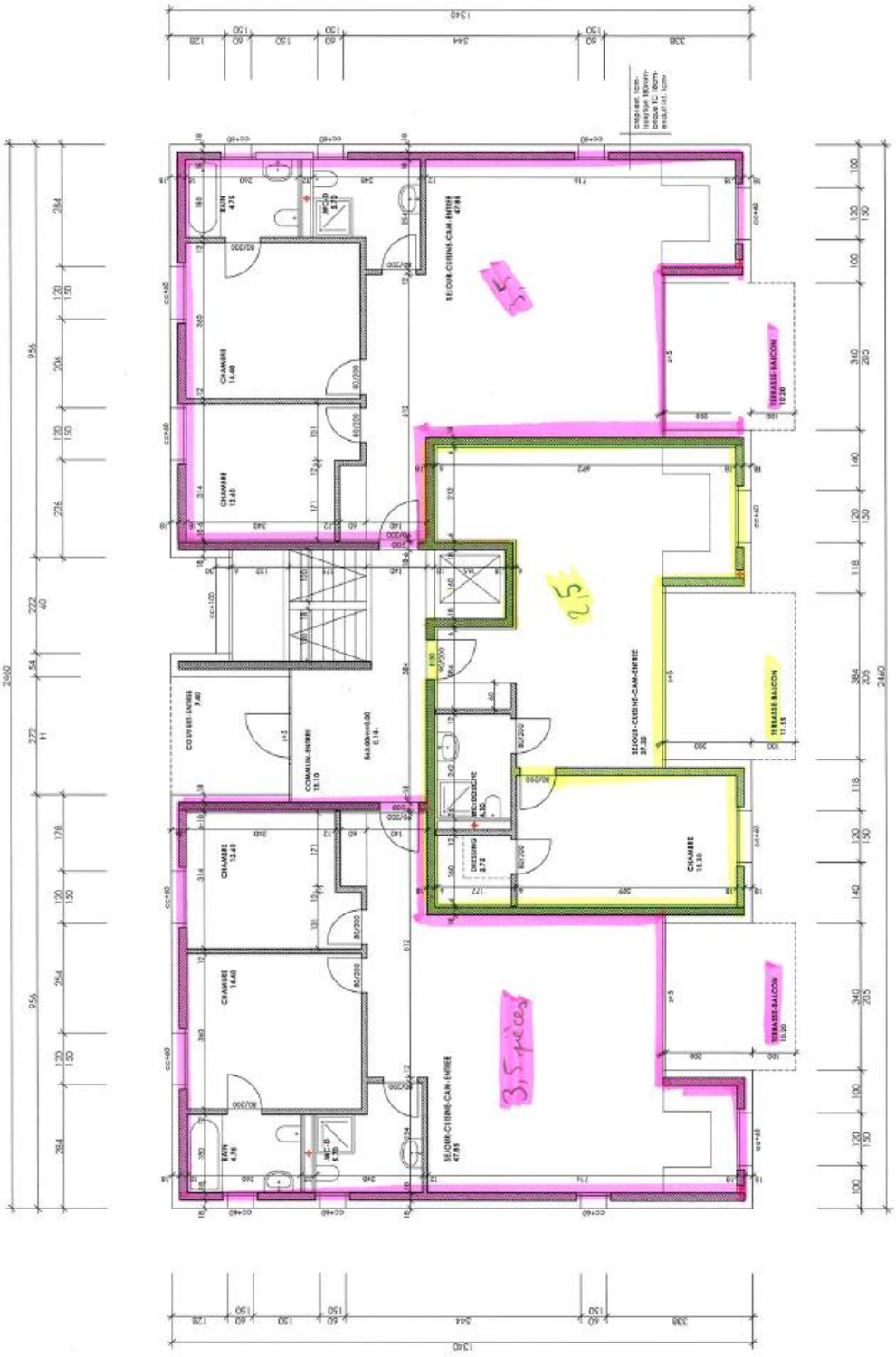
SOUS-SOL

HE / 16.06.2013 / A3 / 1:100

IMMEUBLES_A-B-C

REZ-DE-CHAUSSEE

HE / 11.04.2013 / A3 / 1:100

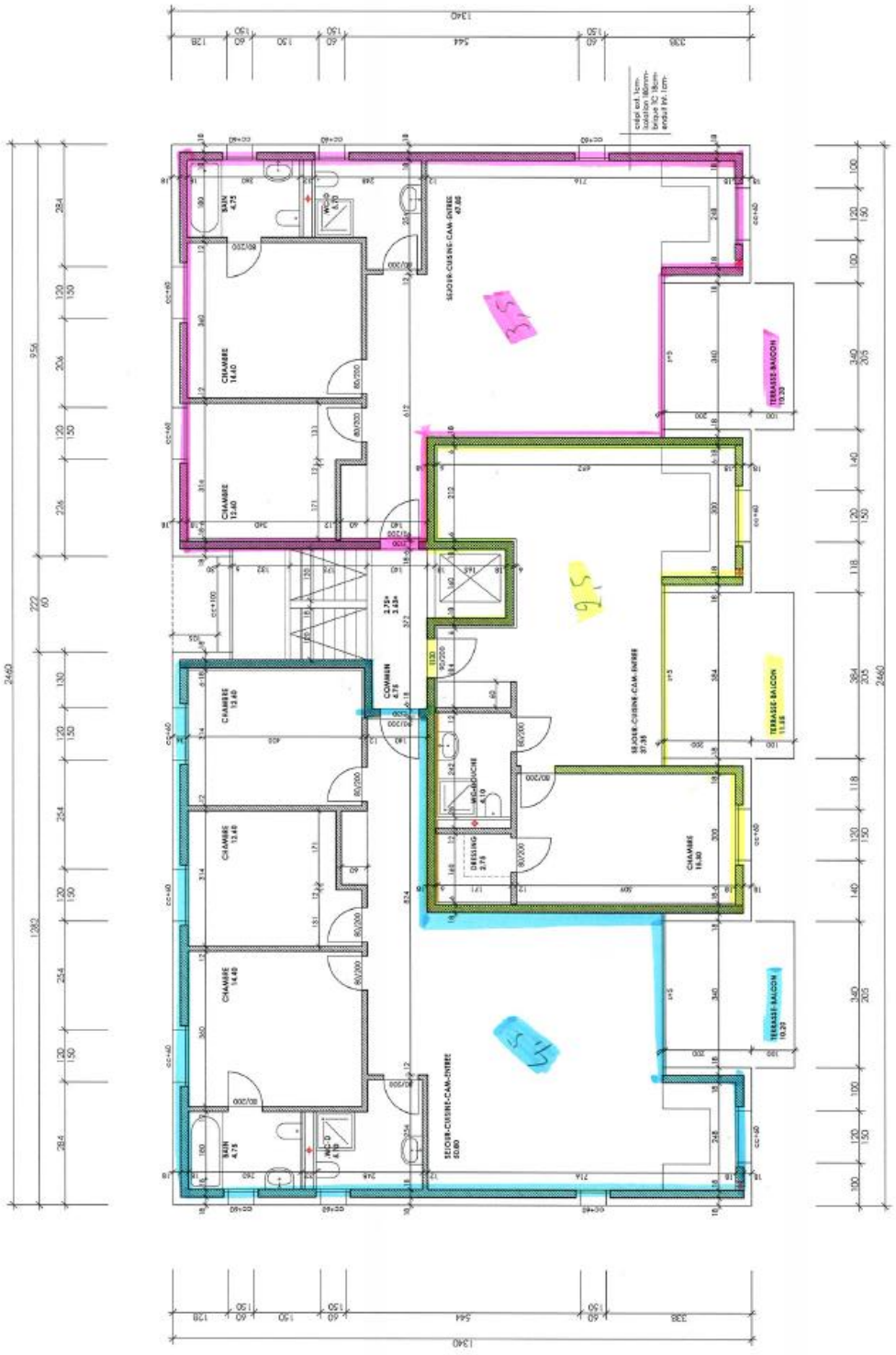


Globethics.net

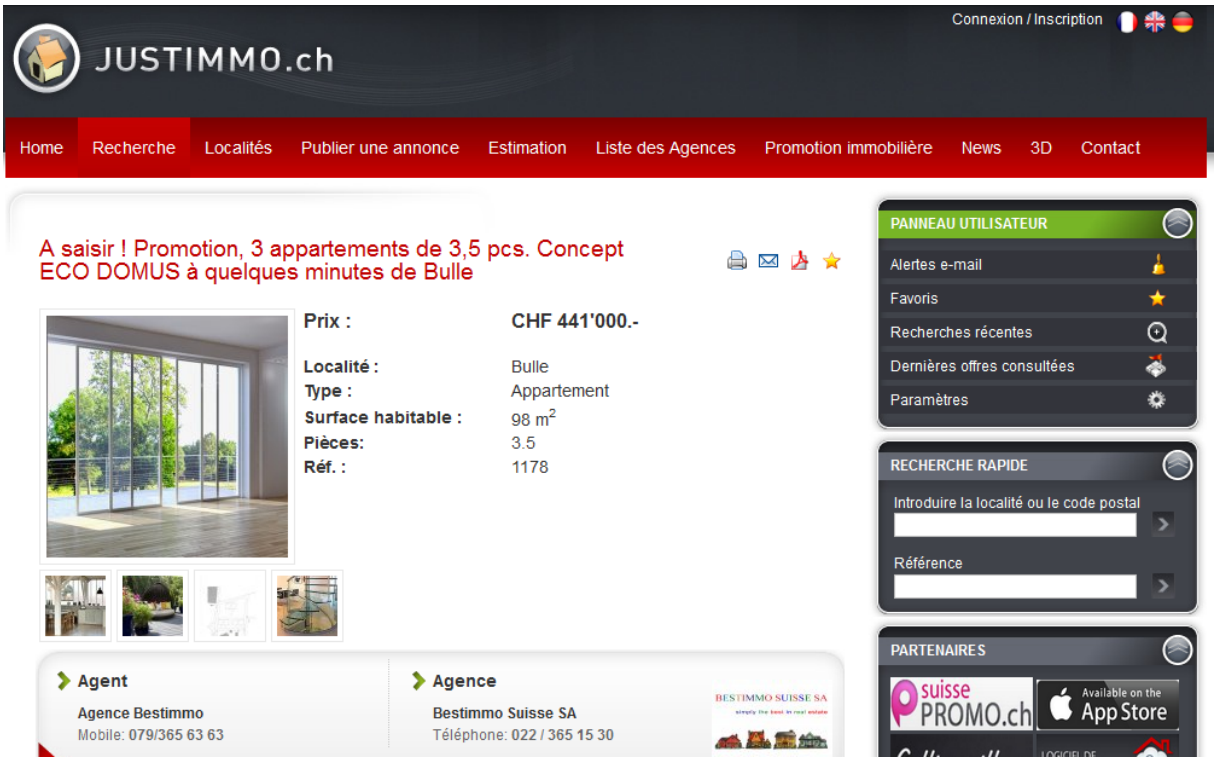
IMMEUBLES_A-B-C

ETAGE_I et II

HE / 11.04.2013 / A3 / 1:100



Annexe 4 : Annonce effectuée pour les immeubles situés à Bulle.



Descriptif

Ecologie pour tous ! Faites le deuxième pas ! Nouis avons fait le premier. Dans une zone calme entourée de vert et au calme, à quelques Km. de Bulle, sur la route de Fribourg à la sortie Rossens, dans un petit immeuble de 9 appartements ECO-DOMUS (http://www.bestimmo.ch/concept_eco_domus.html) aligné aux normes Minergie et beaucoup plus, les appartements vont de 63 à 129 m2. Les 3 attiques pourront profiter d'une terrasse sur le toit de 50 à 75m2. Les 3 rez profitent de terrasses et jardin privatif.

Descriptif général:

Appartement en construction dans immeuble locatif avec ascenseur (sans bruit de nouvelle génération) avec accès pour handicapés. Appartement écologique de type Minergie selon le concept ECO-DOMUS.

Sans mazout ni gaz avec domotique, récupération de l'eau de pluie Réalisé avec les meilleures techniques et des matériaux d'excellente qualité, cet immeuble sera équipé avec pompe à chaleur et panneaux solaires pour une réduction maximale des frais d'utilisation et des consommations d'énergie. Le bâtiment est également doté d'un ascenseur avec un accès pour les handicapés. Des rampes permettront aux personnes à mobilité réduite de circuler sans problème. Les dimensions des portes en tiennent compte et nous avons éliminé toutes les marches et avons imaginé des rampes de contournement. L'immeuble est conçu pour un confort à toute épreuve avec toutes les facilités écologiques de dernier cri.

Cette réalisation fait partie du projet ECO-DOMUS (http://www.bestimmo.ch/concept_eco_domus.html) qui prévoit plein de solutions écologiques . L'utilisation des éoliennes sur le toit est en étude et sera probablement appliquée. Le système twin-bust semble être le meilleur.

Les 3 appartements situés au rez bénéficieront de jardin / terrasses de 50 m². Les attiques de 3,5 et 4,5 pièces bénéficieront de spacieuses terrasses de 75 m². L'appartement de 2,5 pièces en attique est équipé d'une terrasse de 50 m².

Descriptif des appartements :

Les appartements auront tous beaucoup de lumière grâce aux grandes baies vitrées qui apporteront une belle lumière et la vue sur la campagne. Egalement, les lanterneaux dans les attiques sont comme des grandes fenêtres sur le toit qui ajoutent encore beaucoup plus de lumière aux salons. Les cuisines seront de dernière génération avec des appareils ménagers de qualité. Les tiroirs sont tous avec frein à ressort, les couleurs sont au choix.

Chaque appartement bénéficiera de deux salles de bain qui auront des douches à l'italienne en pierre (1,50 m de longueur et de 1 m de largeur), douche à pluie, et douche manuelle à basse consommation, avec vitres de séparation et accès facilité. Les lavabos seront habillés avec des tiroirs en bois laqué. Le reste des meubles de bain encastrés seront coordonnés. Les faïences de qualité seront coordonnées aux sols et aux frises, selon le choix de l'acheteur.

Les dimensions des chambres sont étudiées pour les rendre fonctionnelles avec des armoires sur mesure encastrées qui permettent des rangements en hauteur sur 2,40 m.

Les couleurs sont aux choix ; les faïences et les bois des parquets sont disponibles en divers couleurs afin de permettre aux acheteurs d'obtenir l'ambiance désirée.

Chaque appartement aura une colonne de lavage avec séchoir à pompe à chaleur air/air afin de baisser la consommation électrique. Il est possible d'avoir des lave-linge à air pulsée microbulles Samsung qui permettent des lavages à froid classe A+++ avec système de désinfection argentique, possibilité de lavages sans produit chimique. Fonctionnement programmable aux heures creuses sur ressort pour absorber les vibrations et parois isolées pour le bruit.

Il y a un accès aux terrasses par escalier intérieur avec lanterneaux électriques. Le lanterneau est une surface vitrée importante posée à plat sur le toit, elle s'ouvre en cas d'accès à la terrasse. Le reste du temps, il est fermé et parfaitement étanche. Ce système donne une grande lumière à l'appartement.

L'écologie ce n'est pas pour les autres !! Faite un pas vers l'immobilier durable, sans frais. En effet les plus-values sont à la charge du promoteur qui respecte son choix éthique en prends sur lui le coût de l'écologie de façon à l'affirmer dans toutes ses constructions. Le concept ECO-DOMUS est ce qu'il y a de plus avancé sur le marché, mais sans prix ajouté. Notre prix comprend la plupart des innovations écologiques, notre secret c'est la décision éthique de ne pas monnayer l'écologie. Nos marges sont inférieures à ce qu'on pourrait avoir mais permettent à tout le monde d'habiter dans un appartement écologique. Trop facile de décharger le prix de l'écologie sur le locataire, notre décision stratégique a été de renoncer à des marges pour faire un pas vers l'immobilier durable. Dans 20 ans, nos appartements seront toujours à l'ordre du jour. Impossible d'imaginer dans 20 ans un appartement chauffé au mazout. La valeur sera stable dans le temps et permettra aux habitants de vivre sans frais exorbitantes de chauffage. Les nouveaux locataires n'auront que les frais de loyer à payer et l'épargne de 2 à 3000 chf par an en chauffage leur permettront de louer plus grand.

Vue

- ✔ Vue

Exposition

- ✔ Est
- ✔ Ouest

Divers

- ✔ Cuisine agencée
- ✔ Ascenseur
- ✔ Minergie

Environnement

- ✔ Campagne
- ✔ Calme

Proximité

- ✔ Ecoles
- ✔ Transports publics
- ✔ Autoroute

Annexe 5 : Prix des appartements.

N.	Etage	Art. PPE	Brute habitable	Jardin privatif	Terrasse / balcon	Terrasse sur toit	Cave	Surface totale	Millième	Prix de vente base	Parking souterrain	Parking extérieur	Prix Terrasses	Prix Total
			m²	m²	m²	m²	m²	m²	‰	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
R1	REZ_4.5	18-01	105.30	50.0	20.0	-	7.0	**123.35**	135.03	**555'075.00**	25'000.00	5'000.00	-	**585'075.00**
R2	REZ_2.5	18-02	62.80	50.0	20.0	-	7.0	**80.90**	88.56	**364'050.00**	25'000.00	-	-	**389'050.00**
R3	REZ_3.5	18-03	88.90	50.0	20.0	-	7.0	**106.95**	117.07	**481'275.00**	25'000.00	5'000.00	-	**511'275.00**
E1	ETAGE-I_4.5	18-04	105.30	-	19.5	-	7.0	**116.80**	127.86	**525'600.00**	25'000.00	5'000.00	-	**555'600.00**
E2	ETAGE-I_2.5	18-05	62.80	-	10.2	-	7.0	**69.70**	76.30	**313'650.00**	25'000.00	-	-	**338'650.00**
E3	ETAGE-I_3.5	18-06	88.90	-	14.6	-	7.0	**98.00**	107.28	**441'000.00**	25'000.00	5'000.00	-	**471'000.00**
A1	ATTIQUE-II_4.5	18-07	105.30	-	19.5	75	7.0	**129.30**	141.54	**581'850.00**	25'000.00	5'000.00	56'250.00	**668'100.00**
A2	ATTIQUE-II_2.5	18-08	62.80	-	10.2	50	7.0	**78.03**	85.42	**351'150.00**	25'000.00	5'000.00	37'500.00	**418'650.00**
A3	ATTIQUE-II_3.5	18-09	88.90	-	14.6	75	7.0	**110.50**	120.96	**497'250.00**	25'000.00	5'000.00	56'250.00	**583'500.00**