



Stratégie immobilière de la FIPOI

Adopté par le Conseil de fondation de la FIPOI, le 5 mai 2022.

**La décision du conseil de fondation porte uniquement sur la stratégie immobilière
et non sur les annexes (sous chiffre 8) qui sont de caractère opérationnel.**

**Version du 19 avril 2022
Mise à jour du 22 août 2022**

0 Table des matières

0	Table des matières	2
1	Introduction.....	3
2	Vision synthétique de la stratégie immobilière de la FIPOI	4
3	Trois axes stratégiques	6
4	Orientations.....	7
4.1	Centre de conférences	7
4.2	Immeubles de bureaux	7
4.3	Biens patrimoniaux.....	8
4.4	Autres immeubles	8
5	Mise en œuvre de la stratégie	9
5.1	Centre de conférences	10
5.1.1	CICG	10
5.2	Immeubles de bureaux	10
5.2.1	IAV.....	10
5.2.2	IAM	11
5.2.3	CCI.....	11
5.2.4	MIE 1.....	12
5.2.5	MIE 2.....	12
5.2.6	IAF.....	13
5.2.7	IAV 7.....	13
5.2.8	CAV	13
5.2.9	CAM 13	14
5.2.10	IAM 15.....	14
5.2.11	Nouvel immeuble de bureaux.....	14
5.3	Biens patrimoniaux.....	15
5.3.1	MON	15
5.3.2	PAS	15
5.3.3	Villas Rigot et Mazarick	16
5.4	Autres immeubles	16
5.4.1	Parking des Nations	16
5.4.2	Palais Wilson	16
5.4.3	SWR	17
5.4.4	UIT.....	17
6	Aspects financiers.....	18
6.1	Investissements	18
6.2	Exploitation et cash flow.....	20
7	Mise à jour et révision.....	22
8	Annexes	23

1 Introduction

Le 2 décembre 2021, le conseil de fondation de la FIPOI a donné mandat à la commission conjointe et à la direction de la fondation d'établir de manière concertée une stratégie immobilière destinée à déterminer l'avenir du parc immobilier de la fondation.

En effet, dans un contexte de plus en plus concurrentiel, la Suisse souhaite renforcer sa présence sur le plan de l'accueil des organisations internationales et des organisations non-gouvernementales. La FIPOI, instrument de l'Etat hôte en matière immobilière, se doit donc de participer à la concrétisation de cet objectif.

L'élaboration de cette première stratégie immobilière est fondée sur un diagnostic qui a permis d'analyser à la fois le contexte local, les besoins des organisations et le positionnement de la FIPOI en termes immobiliers. Trois axes stratégiques ont été établis et plusieurs scénarios élaborés. L'évaluation de ceux-ci a ensuite permis d'établir plusieurs orientations destinées à encadrer l'action de la FIPOI en fonction du type d'immeuble. Enfin, immeuble par immeuble, des décisions ont été construites afin de concrétiser cette stratégie tout en tenant compte des interactions entre les différents immeubles. Différentes opportunités, concernant des immeubles hors de la propriété de la FIPOI, ont également été identifiées et succinctement commentées. Il est prévu que cette stratégie fasse l'objet d'une réévaluation régulière.

Les annexes au présent document retracent l'ensemble de la réflexion.

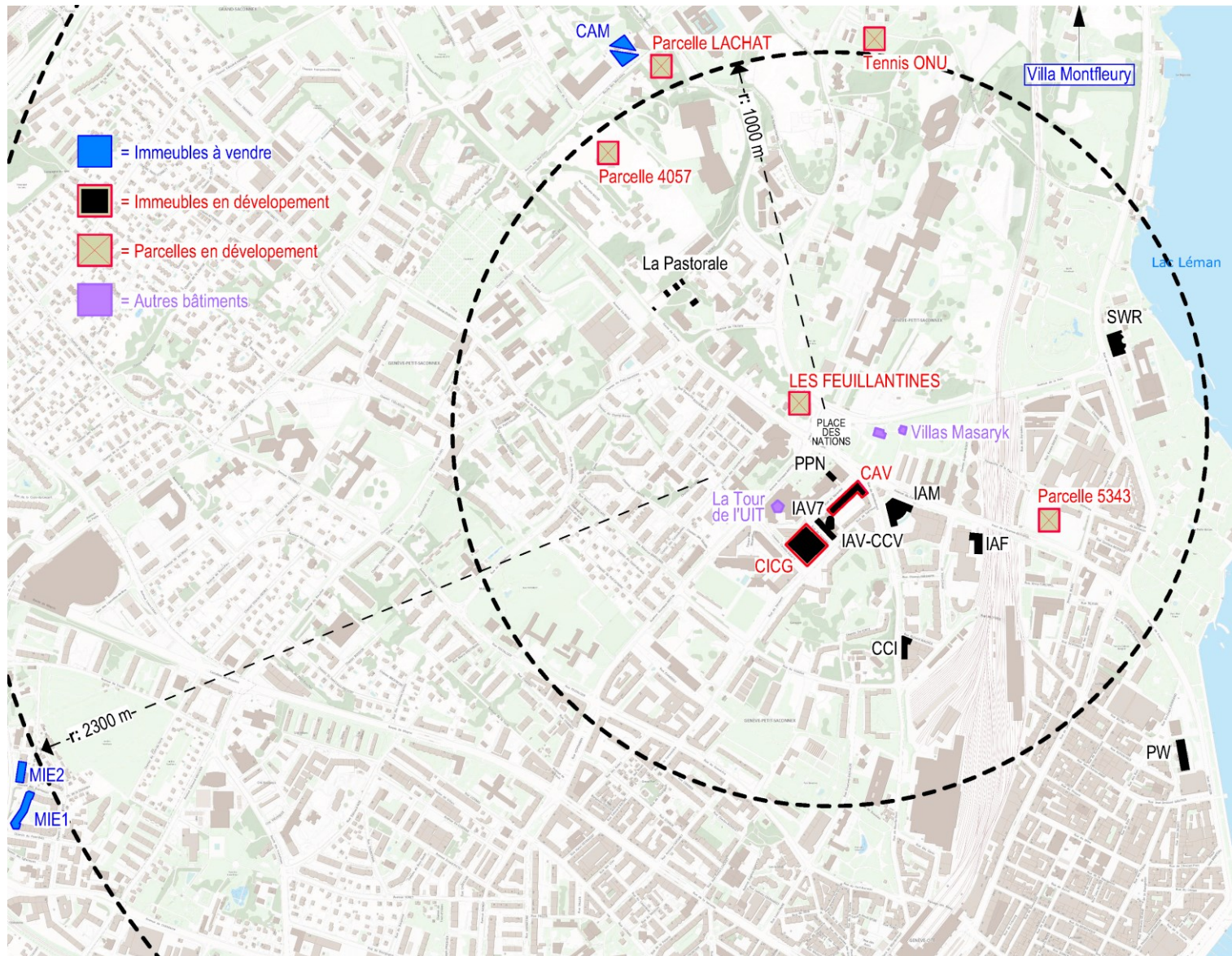
L'élaboration de cette première stratégie a permis d'identifier quatre types d'immeubles dont la FIPOI est propriétaire et dont l'avenir est cadré par les orientations évoquées ci-avant.

- Centre de conférence
- Immeubles de bureaux
- Biens patrimoniaux
- Autres immeubles

Enfin, pour chaque immeuble, les actions à entreprendre ont été individuellement identifiées.

2 Vision synthétique de la stratégie immobilière de la FIPOI

La carte ci-dessous présente les grandes options de la stratégie immobilière.



L'épicentre de la carte est la place des Nations.

En noir et bleu, les bâtiments actuellement dans le portefeuille de la FIPOI.

Nous avons identifié en rouge les parcelles actuellement libres sur lesquelles des projets immobiliers pourraient se réaliser. Il s'agit d'un repérage non-exhaustif. Des développements sont possibles sur les bâtiments CIGG et CAV.

Le tableau ci-dessous détaille l'avenir de chaque bâtiment.

BATIMENT	m2	Niveau ambition			Consensus
		bas	moyen	haut	
CICG	8 271	Rénové	Rénové +	Renovation/Extension	Renovation/Extension
IATV	8 062	Rénové	Rénové	Rénové	Rénové
IAM	17 212	Rénové	Rénové	Rénové	Rénové
CCI	7 995	Rénové	Rénové	Rénové	Rénové
MIE1	12 978	Cession	entretien courant	entretien courant	Cession
MIE2	5 907	Cession	entretien courant	entretien courant	Cession
IATF	9 808	entretien courant	entretien courant	entretien courant	entretien courant
IATV7	4 448	entretien courant	entretien courant	entretien courant	entretien courant
CAV	7 628	Rénovation et extension	Rénovation et extension	Rénovation et extension	Rénovation et extension
CAM13	3 810	Cession	Cession	Rénové	Cession
CAM15	2 738	Cession	Cession	Rénové	Cession
MON	766	Cession	Cession	Cession	Cession
PAS	1 054	entretien courant	entretien courant	entretien courant	entretien courant
MAZARYK	1 476			Rénovation	demeure Etat GE
RIGOT	1 140			Rénovation	demeure Etat GE
PPN		entretien courant	entretien courant	entretien courant	entretien courant
SWR		Cession	entretien courant	entretien courant	entretien courant
UIT hors sol	6 250	ne pas acquérir	ne pas acquérir	Acquisition	ne pas acquérir
UIT Sous-sol		ne pas acquérir	ne pas acquérir	Acquisition	ne pas acquérir
PW	10 630	hors stratégie	hors stratégie	hors stratégie	hors stratégie
nouveau bâtiment		acquérir/construire	acquérir/construire	acquérir/construire	acquérir/construire

La colonne « consensus » indique par bâtiment quel est le consensus qui s'est dégagé pour chaque bâtiment entre la direction et la commission conjointe

3 Trois axes stratégiques

La stratégie immobilière de la FIPOI s'articule autour de trois axes stratégiques énoncés ainsi.

Ceux-ci ont fait l'objet d'une approbation lors du Conseil de fondation du 10 février 2022.

Ancrer l'offre sur le secteur des Nations

Cet axe stratégique consiste à recentrer l'offre immobilière et l'offre conférences de la FIPOI dans le secteur des Nations qui est le secteur de prédilection des bénéficiaires des services de la FIPOI

La concrétisation de cet axe vise à concentrer les ressources de la FIPOI au plus proche de la Place des Nations, lieu symbolique et le plus attractif de la Genève internationale.

Développer l'infrastructure avec flexibilité

Cet axe stratégique consiste à développer l'offre immobilière ainsi que l'offre conférences à la lumière des attentes des bénéficiaires des services de la FIPOI.

La concrétisation de cet axe passe par une analyse fine des potentiels et des contraintes de chaque immeuble, puis par l'élaboration de projets d'évolution à la fois flexibles et modulaires.

Valoriser l'infrastructure immobilière

Cet axe stratégique consiste à assurer la pérennité des infrastructures immobilières et de conférences par un entretien adapté et le maintien d'une qualité conforme aux attentes des bénéficiaires de la FIPOI

La concrétisation de cet axe vise à donner un rôle exemplaire à la FIPOI en termes de gestion de son parc immobilier, c'est-à-dire en termes de sobriété énergétique, et plus globalement, de développement durable.

4 Orientations

Le travail préliminaire à l'établissement de cette stratégie a permis d'établir plusieurs orientations destinées à cadrer la mise en œuvre opérationnelle de cette stratégie pour chaque type d'immeuble identifié.

4.1 Centre de conférences

Actuellement, le CICG est l'équipement phare de la Genève internationale. Il est fortement apprécié par les bénéficiaires des prestations de la fondation et le carnet de réservation est bien rempli.

Offrir un centre de conférences de premier plan au niveau international

- Devenir une référence à travers le monde, en particulier au sein du monde des organisations internationales
- Répondre à la demande des organisations internationales et des autres bénéficiaires des prestations de la fondation, y compris en termes de durabilité et de développement technologique

4.2 Immeubles de bureaux

En 2022, la FIPOI est propriétaire de 10 immeubles de bureaux dont la majorité est située au sein du secteur Nations.

Cœur de métier de la fondation, la mise à disposition d'un parc de bureaux efficaces est une priorité.

Créer de la valeur

- Préserver la valeur du parc en assurant des valeurs de vétusté les plus basses possibles
- Valoriser le patrimoine en optimisant les droits à bâtir
- Assurer une excellente qualité architecturale dans le développement du parc (concours d'architecture par exemple)

Développer une offre différenciée

- Différencier les prestations afin de s'adapter aux souhaits et aux moyens des bénéficiaires des prestations de la FIPOI
- Accueillir des organisations internationales ainsi que des organisations non-gouvernementales
- Ouvrir le parc de bureaux à d'autres bénéficiaires note de bas de page ¹

Tendre vers une exemplarité du parc immobilier

- Renforcer l'intégration des objectifs du développement durable aux projets de valorisation ou de développement
- Adapter dans les meilleurs délais l'ensemble du parc aux normes techniques (en particulier énergie et objectifs CO²)
- Répondre à la demande des bénéficiaires
- Communiquer sur la qualité du bâti

¹ Une révision des statuts serait nécessaire et les incidences fiscales à analyser

Proposer des espaces modulables

- Promouvoir l'adaptabilité des espaces de travail aux souhaits des bénéficiaires
- Anticiper l'installation d'équipements de télécommunication de hauts niveaux

Offrir des solutions clés en main

- Développer des services annexes à la location d'espaces de travail (en fonction des orientations qui seront prises par la fondation)

4.3 Biens patrimoniaux

En 2022, la FIPOI est propriétaire de deux immeubles pouvant être qualifiés de « biens patrimoniaux ». Il s'agit de la Villa Montfleury et du Domaine de la Pastorale.

Si le premier objet ne revêt que peu d'intérêt pour la FIPOI, le Domaine de la Pastorale impose à la fondation de se positionner sur cette typologie d'objets qui est souvent source de dépenses importantes (bâtiment protégé, rigidité des espaces, entretien onéreux, etc.).

Cependant, la possession de biens patrimoniaux par la FIPOI peut revêtir un certain intérêt pour la Genève Internationale qui pourrait ainsi offrir des lieux « de prestige » aux acteurs internationaux ou étrangers (bureaux, manifestations, etc.).

Une réflexion de niveau stratégique sur cette typologie d'objet est nécessaire et une prise de position du conseil de fondation sera essentielle.

Dans le cas où il serait décidé de conserver, voire de développer, le parc de « biens patrimoniaux », une première orientation pourrait s'établir ainsi :

Coordonner contexte, situation, programme, rentabilité et image

- Préserver l'intérêt historique et la valeur des immeubles
- Participer à l'attrait de la Genève internationale
- Participer à la création de lien à travers la culture entre la Genève Internationale et Genève

4.4 Autres immeubles

En 2022, la FIPOI possède ou gère pour le compte d'autrui 3 biens immobiliers très spécifiques par leurs natures ou leurs statuts. Ces d'objets, tous très différents, ne peuvent être classés au sein des types d'objets précédemment décrits.

Il s'agit des immeubles suivants :

- Parking des Nations
- Salle William Rappard
- Palais Wilson

La réflexion prospective sur la Tour de l'UIT, objet d'importance et très spécifique, est également traitée au sein de ce type d'objet. Ainsi, une première orientation très transversale peut-être dégagée.

Adapter la gestion au contexte particulier de chaque immeuble

- Considérer ces immeubles individuellement compte tenu de leurs spécificités
- Gérer ces objets en coordination avec d'autres acteurs

5 Mise en œuvre de la stratégie

Cœur de la stratégie immobilière de la FIPOI, ce chapitre rassemble, immeuble par immeuble, les propositions de décisions destinées à encadrer la mise en œuvre. Ces propositions prennent globalement en considération les interactions entre ces immeubles. Cependant, ces interactions devront encore être affinées en termes opérationnels.

Les détails, sur lesquels s'appuient les propositions concernant chaque immeuble, figurent au sein des fiches opérationnelles annexées (Annexe 3).

Au-delà de chaque proposition, afin d'initier les actions à entreprendre, une réflexion temporelle a été effectuée autour de trois temps, qui, sans être trop rigides, préfigurent la mise en œuvre de cette stratégie.

Temps 1 : Initialisation de la stratégie

Ce temps est consacré aux phases préalables ou préparatoires (études, analyses juridiques, décisions politiques, etc.).

Temps 2 : Mise en œuvre de la stratégie

Ce temps est celui des concrétisations (ventes, rénovations, constructions ou développements, travaux, etc.)

Temps 3 : Consolidation de la stratégie

Ce temps est consacré à la finalisation de la mise en œuvre, à son ajustement et à sa réévaluation (ventes de bâtiments rentables éloignés du secteur Nations, etc.)

Compte tenu que cette stratégie immobilière est la première élaborée par la fondation, le travail s'est, à ce stade, concentré sur le temps 1.

Il est à noter qu'aucune échéance temporelle précise n'a été définie car « les temps » relatifs à chaque bâtiment peuvent être différents ou impactés par des éléments extérieurs. Au niveau opérationnel, une vaste planification devra être établie ultérieurement afin de planifier l'ensemble des temps et des interactions entre les différents bâtiments.

Sur cette base les propositions de décisions détaillées par bâtiment et pour le temps 1 sont les suivantes :

5.1 Centre de conférences

5.1.1 CICG

Proposition de décision

- Retenir un projet d'extension ambitieux afin que le CICG puisse conforter son offre et continuer à attirer les organisations internationales
 - Développer les capacités d'accueil en salles de conférences de tailles moyennes
 - Développer l'offre en espaces partagés (coworking)
 - Associer les utilisateurs à l'élaboration du programme
- Temps 1 - Actions
 - Initier le processus politique lié au financement
 - Reprendre les études techniques (droits à bâtir, structure, etc.)
 - Elaborer un programme ambitieux et un planning intentionnel
 - Réfléchir à la mise en place d'un concours dont le type est à définir

Décision

Rénover et agrandir le centre. Initier les études.

5.2 Immeubles de bureaux

5.2.1 IAV

Proposition de décision

- Entretenir de manière à atteindre le niveau « Stratus 0.8 »
- Temps 1 - Actions
 - Assurer le financement des travaux

Décision

Rénover

5.2.2 IAM

Proposition de décision

- L'ancrage du HCR à Genève est un objectif
- La rénovation (niveau « Stratus 0.8 ») de cet objet est indispensable
- Evaluer avec le locataire actuel les possibilités de rénovation/réagencement et d'accueil temporaire

- Temps 1 - Actions
 - Reprendre contact avec le HCR
 - Elaborer un mode de travail pro-actif
 - Imaginer un programme d'amélioration du bâtiment

Décision

Continuer les discussions avec le HCR et rénover.

5.2.3 CCI

Proposition de décision

- Etudier la rénovation de cet objet, si possible en conservant ce monolocataire
- Négocier une augmentation de loyer pour financer en partie les travaux
- Etudier la possibilité de vendre ou céder le bâtiment au locataire
- Si le locataire ne souhaite pas rester après les travaux, vente de l'immeuble avant travaux (l'étude du projet en collaboration avec le locataire permettra d'anticiper cette éventualité)

- Temps 1 - Actions
 - Reprendre contact avec le locataire
 - Etudier avec lui les différentes options sur la base de plusieurs propositions (achat, rénovation et maintien de la location, etc.)

Décision

Reprendre contact avec le locataire pour étudier les options et rénover.

5.2.4 MIE 1

Proposition de décision

- Etudier avec la Confédération la question du DDP ainsi que les conditions de vente
- Utiliser ces bâtiments pour reloger les locataires FIPOI d'autres bâtiments pendant les travaux de rénovation de ceux-ci
- Vendre cet objet, sans le rénover, après que toutes les rénovations nécessitant de reloger des locataires soient achevées
- En cas d'impossibilité de vendre ces objets et afin de générer des revenus supplémentaires pour la Fondation, rénover et louer ces bâtiments à des privés
- Temps 1 - Actions
 - Attribuer à ces bâtiments un rôle de « bâtiment d'accueil temporaire » destiné à reloger les locataires de la FIPOI pendant les travaux de rénovation
 - Conserver ces bâtiments jusqu'à ce que toutes les rénovations induisant des besoins de relocation soient achevées
 - DDP : entamer la réflexion en vue d'une vente future

Décision

Entamer les discussions sur la question du DDP avec la Confédération. Continuer d'évaluer l'option de vente en fin de processus.

5.2.5 MIE 2

Proposition de décision

- Vendre cet objet, sans le rénover, après que toutes les rénovations nécessitant de reloger des locataires soient achever
- Evaluer la possibilité de louer ces bâtiments à des privés pour générer des revenus supplémentaires
- Temps 1 - Actions
 - Attribuer à ces bâtiments un rôle de « bâtiment d'accueil temporaire » destiné à reloger les locataires de la FIPOI pendant les travaux de rénovation
 - Conserver ces bâtiments jusqu'à ce que toutes les rénovations induisant des besoins de relocation soient achevées

Décision

Continuer d'évaluer l'option de vente en fin de processus.

5.2.6 IAF

Proposition de décision

- Objet à conserver
- Prévoir un entretien courant régulier afin de maintenir un niveau « Stratus 0.8 »
- Étudier la création de bureaux supplémentaires en rez-de-chaussée
- Temps 1 - Actions
 - Continuer les études en cours
 - Réaliser les aménagements qui seront retenus

Décision

Maintenir

5.2.7 IAV 7

Proposition de décision

- Objet à conserver
- Prévoir un entretien courant régulier afin de maintenir un niveau « Stratus 0.8 »
- Temps 1 - Actions
 - Continuer l'entretien régulier

Décision

Maintenir

5.2.8 CAV

Proposition de décision

- Objet à conserver
- Prévoir la rénovation et l'extension du bâtiment
- Viser un niveau de prestation en adéquation avec les besoins des ONG
- Projet à réaliser après la fin du chantier de l'UIT (2026)
- Temps 1 - Actions
 - Relancer les études
 - Affiner le programme et le planning
 - Assurer le financement du projet

Décision

Rénover et surélever

5.2.9 CAM 13

Proposition de décision

- Etudier avec l'Etat de Genève la question du DDP
- Vendre après 2028, c'est-à-dire après que le bâtiment de l'OIM soit fonctionnel et que l'ensemble des coordinations techniques et architecturales soient résolues
- Temps 1 - Actions
 - DDP : étudier précisément les conditions en cas de vente ou de démolition/reconstruction

Décision

Etudier la question des DDP avec l'Etat de Genève et vendre après 2028

5.2.10 CAM 15

Proposition de décision

- Etudier avec l'Etat de Genève la question du DDP
- Coordonner la vente avec le BIE (vente éventuellement simultanée à étudier)
- Aider le BIE à se reloger si celui-ci vend ses locaux
- Vendre après 2028, c'est-à-dire après que le bâtiment de l'OIM soit fonctionnel et que l'ensemble des coordinations techniques et architecturales soient résolues
- Temps 1 - Actions
 - DDP : étudier précisément les conditions en cas de vente ou de démolition/reconstruction
 - Prendre contact avec le BIE afin d'étudier les options vente ou démolition/reconstruction

Décision

Etudier la question des DDP avec l'Etat de Genève et vendre après 2028

5.2.11 Nouvel immeuble de bureaux

Proposition de décision

- Affiner le programme
- Identifier l'opportunité foncière la plus réaliste
- Temps 1 - Actions
 - Etablir des études comparatives (foncier, droits à bâtir, contraintes, etc.)
 - Initier une réflexion programmatique
 - Initier le processus politique en vue d'assurer le financement d'un nouveau bâtiment

Décision

Affiner le besoin et surveiller les opportunités sur le marché

5.3 Biens patrimoniaux

5.3.1 MON

Proposition de décision

- Vérifier d'éventuels obstacles politiques ou juridiques à la vente de l'objet
- Etudier avec l'Etat de Genève la question du DDP
- Etudier la manière de reprendre contact avec la Chine en collaboration avec le DFAE
- Temps 1 - Actions
 - Préparer la vente de cet immeuble
 - Estimer le bâtiment
 - DDP : demander officiellement à l'Etat (OCBA) de communiquer sa position par rapport à la vente
 - Prendre contact avec le locataire
 - Si rien ne s'oppose à la vente
 - Informer la Commune de Versoix
 - Informer la Chine (DFAE)
 - Mettre l'objet sur le marché

Décision

Le DFAE et le DDIP seront contactés par le président de la Commission conjointe pour relancer les discussions avec la Chine.

5.3.2 PAS

Proposition de décision

- Conserver ce bien patrimonial pour l'instant (malgré une gestion couteuse financièrement)
- Temps 1 - Actions
 - Analyser les conditions et effets de la dotation de l'Etat
 - Solliciter le conseil de fondation sur la question des bien patrimoniaux
 - Assurer, entretemps, le financement de la gestion de ce bien patrimonial

Décision

A ce stade, conserver ce bien dans le portefeuille de la Fondation, valider les aspects de conformité en Commission conjointe.

5.3.3 Villas Rigot et Mazarick

Proposition de décision

- Attendre que l'Etat statue sur l'avenir de ces biens patrimoniaux
- Temps 1 - Actions
 - Néant

Décision

Ces objets restent propriété du Canton de Genève

5.4 Autres immeubles

5.4.1 Parking des Nations

Proposition de décision

- Objet est très spécifique
- Réfléchir à l'avenir de cet objet à la lumière d'enjeux de différentes échelles
- Temps 1 - Actions
 - Réfléchir globalement à l'avenir de cette infrastructure (affectation, rôle, rentabilité, etc.)

Décision

Evaluer les pistes pour améliorer la rentabilité.

5.4.2 Palais Wilson

Proposition de décision

- Collaborer avec la Confédération afin de définir l'avenir de l'objet
- Temps 1 - Actions
 - Néant

Décision

La Confédération nous informera en temps voulu de l'avenir de cet immeuble.

5.4.3 SWR

Proposition de décision

- Trois options sont possibles :
 - Vente ou cession à l'OMC
 - Vérification d'éventuels obstacles politiques ou juridiques
 - Interroger l'OMC
 - Maintien de la situation actuelle (propriété FIPOI)
 - Acquisition par la Confédération et gestion par la FIPOI (cf. modèle Palais Wilson)
- Temps 1 - Actions
 - Interroger officiellement l'OMC sur ses éventuelles intentions

Décision

Prendre contact avec l'OMC

5.4.4 UIT

Proposition de décision

- Le choix revient au monde politique qui devra assurer le financement (achat, rénovation et gestion)
- Le préalable à tout achat est une analyse technique et programmatique de cet objet
- Temps 1 - Actions
 - Suivre et s'adapter aux éventuelles évolutions politiques du dossier

Décision

Ne pas se porter acquéreur

6 Aspects financiers

6.1 Investissements

BATIMENT	m2	Consensus	Montant [kCHF]					Somme
			0.8 STRATUS	ADAPTATION	RENOVATION	EXTENSION	Achat/ Vente	
CICG	8 271	Renovation/Extension	-	-	30 000	150 000	-	180 000
IAV	8 062	Rénové	14 192	14 512	5 000	-	-	33 703
IAM	17 212	Rénové	-	42 000	30 982	-	-	72 982
CCI	7 995	Rénové	-	17 500	14 391	-	-	31 891
MIE1	12 978	Cession	-	-	-	-	93 000	93 000
MIE2	5 907	Cession	-	-	-	-	36 000	36 000
IAF	9 808	entretien courant	2 411	-	-	-	-	2 411
IAV7	4 448	entretien courant	172	-	-	-	-	172
CAV	7 628	Rénovation et extension	-	13 730	32 000	-	-	45 730
CAM13	3 810	Cession	-	-	-	-	12 000	12 000
CAM15	2 738	Cession	-	-	-	-	7 000	7 000
MON	766	Cession	-	-	-	-	5 080	5 080
PAS	1 054	entretien courant	-	-	-	-	-	-
MAZARYK	1 476	demeure Etat GE	à définir					-
RIGOT	1 140	demeure Etat GE	à définir					-
PPN	-	entretien courant	3 603	-	-	-	-	3 603
SWR	-	entretien courant	6 180	-	-	-	-	6 180
UIT hors sol	6 250	ne pas acquérir	-	-	-	-	-	-
UIT Sous-sol	-	ne pas acquérir	-	-	-	-	-	-
PW	10 630	hors stratégie	-	-	-	-	-	-
nouveau bâtiment	-	acquérir/construire	à définir					-
			26 559	87 742	112 373	150 000	153 080	223 593

La colonne 0.8 Stratus indique pour chaque immeuble le montant non-inclus dans le portefeuille des investissements pour atteindre le niveau stratus 0.8. C'est le montant qui ne peut pas être financé par le cash-flow opérationnel de la FIPOI et nécessite donc un financement additionnel.

La colonne Adaptation indique les montants pour adapter l'immeuble aux nouvelles pratiques de travail (work place management etc.). Ce montant est estimé de manière forfaitaire sur une base de prix au m².

La colonne rénovation indique les montants nécessaires aux rénovations lourdes. Pour les immeubles nécessitant une telle rénovation, aucun montant stratus 0.8 n'est inclus, car la rénovation inclut la mise à niveau stratus 0.8. En cas de renonciation à une rénovation, des montants conséquents pour amener l'immeuble au niveau stratus 0.8 doivent être planifiés.

La colonne extension indique le montant estimé de l'extension du CICG en hauteur en utilisant les droits à bâtir.

La colonne achat/vente inclut les montant espérés des ventes des immeubles. Ces montants espérés ne peuvent être atteints que par une adaptation des DDP supprimant les clauses restrictives ou par une cession à titre gratuit du terrain à la FIPOI. Sans adaptation des DDP, les montants inscrits dans le tableau ne peuvent pas être atteints ; une réduction par un facteur 12 des sommes indiquées apparaît comme raisonnable.

Une planification annuelle ne pourra être commencée qu'une fois les activités décrites à la phase I sont réalisées. Ceci permettra pour chaque immeuble de dégager un horizon temps et d'envisager la nécessaire coordination es actions entre les immeubles (rotation des locataires, échéancier travaux etc.)

Il faut également garder en tête qu'aucun chiffre sur le nouveau bâtiment envisagé n'est encore disponible.

L'ensemble des montants indiqués ne sont actuellement pas finançables par la FIPOI et nécessitent d'identifier une source de financement. Si la demande de subvention additionnelle pour le domaine des conférences dès 2024 est validée, le cash flow opérationnel de la FIPOI augmentera et le financement de la partie 0.8 Stratus pourra être envisagé.

6.2 Exploitation et cash flow

BATIMENT	m2	Consensus	PP		Cash flow	
			Actuel 2021	Futur	Actuel 2021	Futur
CICG	8 271	Renovation/Extension	-	731 -	4 331	91
IAV	8 062	Rénové		46 -	797	338
IAM	17 212	Rénové		343 -	1 481	305
CCI	7 995	Rénové		63 -	734	204
MIE1	12 978	Cession		364	-	442
MIE2	5 907	Cession		190	-	161
IAF	9 808	entretien courant		761	701	1 112
IAV7	4 448	entretien courant		140	136	334
CAV	7 628	Rénovation et extension		173 -	970	235
CAM13	3 810	Cession		1 154	-	1 017
CAM15	2 738	Cession		134	-	205
MON	766	Cession		13	-	12
PAS	1 054	entretien courant		113 -	300 -	23
MAZARYK	1 476	demeure Etat GE		-	-	-
RIGOT	1 140	demeure Etat GE		-	-	-
PPN	-	entretien courant		43 -	133	22
SWR	-	entretien courant		56 -	99	281
UIT hors sol	6 250	ne pas acquérir		-	-	-
UIT Sous-sol	-	ne pas acquérir		-	-	-
nouveau bâtiment	-	acquérir/construire				-
TOTAL			-	163 -	8 008	2 383
						3 927

La ligne CICG indique uniquement les données relatives au bâtiment. L'activité Conférence comprend en outre le CCV, la MIE, les frais du personnel du service des Conférences et une cote part aux frais généraux. Le financement additionnel du domaine « conférence » demandé dans le cadre de l'élaboration du message 2024-2027 du Conseil Fédéral n'est en rien comparable aux chiffres présentés ici à la rubrique CICG.

Il faut également garder en tête qu'aucun chiffre sur le nouveau bâtiment envisagé n'est encore disponible.

L'hypothèse qui est faite est que les fonds nécessaires seront mis à disposition de la FIPOI « à fonds perdus ». Si cette hypothèse ne pouvait être vérifiée et qu'un financement nécessitant tout ou partie d'un remboursement (via un prêt par exemple) devait être conclu, la colonne cash-flow devrait être substantiellement modifiée afin d'y inclure les sorties de liquidités nécessaires au remboursement.

7 Mise à jour et révision

Chaque année, une mise à jour de la stratégie sera effectuée au cours du premier semestre de l'année.

Une révision plus complète est régulière sera effectuée, à priori tous les 4 à 5 ans, ou lorsque que des circonstances particulières l'imposeront.

8 Annexes

Les annexes ne font pas partie des éléments validés par le conseil de fondation dans le cadre de cette stratégie. Elles sont composées des documents de travail ayant préfiguré la présente stratégie.

Diagnostic et scénarios

- Document présenté par la direction de la FIPOI à la commission conjointe lors de sa séance du 31 janvier 2022
Référence MFiles : COCONJ 010 - Date 2022-01-31 - Annexe 3 (Scénarios stratégie d'infrastructure immobilière et de conf)

Axes stratégiques

- Document présenté par la commission conjointe au conseil de fondation lors de sa séance du 10 février 2022
Référence MFiles : CF 223 - Date 2022-02-10 - Annexe 4 (scénarios stratégie immobilière)

Fiches opérationnelles

- Fiches décrivant chaque immeuble de la fondation et permettant d'étayer les décisions proposées au conseil de fondation