



DGPA

Les deux bâtiments qui constituent RUBIX seront livrés courant 2026.

RE Capital annonce le lancement de la construction de RUBIX

Un projet pionnier qui révolutionne les espaces industriels

Les travaux de construction de RUBIX viennent juste de débuter: une étape-clef pour ce projet de 47 000 m² situé au cœur de la zone industrielle et artisanale de Meyrin-Satigny (ZIMEYSA) à Genève. Avec ses espaces sur mesure, ce parc aux allures futuristes répondra aux attentes des sociétés les plus exigeantes dans le domaine médical, la recherche et le développement, l'horlogerie ou encore les hautes technologies. Les deux bâtiments qui constituent RUBIX seront livrés courant 2026. Johannes Gerzain, responsable du marché suisse au sein de RE Capital, nous explique la mission de sa société dans ce développement immobilier et nous présente sa vision des zones industrielles.

- Pouvez-vous nous présenter, en quelques mots, RE Capital?

- RE Capital est une société privée paneuropéenne d'investissement immobilier, de gestion d'actifs et de développement, présente depuis plus de vingt ans à Genève, Londres et Lisbonne. Historiquement, nous avons géré un portefeuille immobilier en Suisse, qui a été cédé en 2017. Nous nous focalisons aujourd'hui sur l'industrie pour notre branche helvétique, mais nous avons l'ambition de diversifier nos typologies de développements sur ce territoire dans les années à venir.

- Quel est le rôle de votre société dans le projet RUBIX?

- RE Capital endosse le rôle de maître d'ouvrage dans le cadre de RUBIX, qui est, pour rappel, l'un des plus grands développements industriels du canton de Genève à l'heure actuelle. Nous gérons le projet dans son ensemble, de sa conception à son développement, en passant par l'identification des leviers de financement et des parties-prenantes pour en assurer la pérennité. Nous coordonnons de fait la construction, la com-



RE CAPITAL

Johannes Gerzain, responsable du marché suisse, RE Capital.



Les immeubles bénéficient d'une desserte verticale efficace via des monte-charges et des ascenseurs de grande capacité.

mercialisation, le financement ou encore la communication avec nos partenaires privilégiés.

- Avec le démarrage des travaux, RUBIX entre dans la phase concrète de son développement. Quelles sont les prochaines étapes, plus particulièrement au niveau de RE Capital?

- Nous nous réjouissons du lancement de la construction, qui représente un achèvement en soi. Cette étape n'a été possible que par une gestion rigoureuse des phases précédentes. Nous n'envisageons pas de lancer un projet qui n'était pas abouti. L'obtention du permis en force, la signature d'un bail de 8300 m² avec l'entreprise Georg Fischer Machining Solutions et le soutien d'un acteur bancaire local de renom, la BCGE, sont autant d'éléments qui valident à nos yeux la légitimité de RUBIX sur le marché.

La phase de suivi d'exécution débute maintenant avec notre architecte de Giulio & Portier architectes (dGPa) et l'entreprise générale HRS. De nombreux choix stratégiques sont encore ouverts et dépendent en grande partie des besoins spécifiques des futurs locataires. Cela nous demande une capacité d'adaptation sans faille. Nous suivons également attentivement la promotion du projet, afin de commercialiser les surfaces tout en assurant que son image de marque et sa réputation soient optimales.

- Quelle était votre philosophie lors de la conception de RUBIX?

- Notre approche pour RUBIX et pour nos futurs projets de développement repose sur une phase de conception très poussée, avant même le dépôt du permis de construire. Nous analysons les forces et faiblesses de chaque projet en intégrant les différentes parties prenantes le plus en amont possible. Pour RUBIX, dès le choix de l'entreprise générale validé, nous avons mis les ingénieurs et les architectes autour de la table pour nous assurer de sa faisabilité technique. Le commercialisateur et spécialiste des surfaces industrielles, SPGI, a également été consulté très tôt pour répondre au mieux aux tendances actuelles et aux demandes à venir de la part des locataires.

- Quel regard portez-vous sur l'avenir des typologies industrielles à l'horizon 2030?

- En partant du constat que les zones industrielles proposent un parc immobilier qui date des années 70 et qui n'est plus adapté aux besoins des sociétés actives dans le domaine, nous souhaitons proposer un parc technologique high-tech qui réponde aux besoins spécifiques des usagers.

La problématique qui se pose dans ce secteur est la disponibilité limitée des parcelles: il devient ainsi nécessaire de densifier en augmentant le nombre d'étages, à l'image de ce qui se fait dans le secteur résidentiel, notamment via le logement collectif. Dans

le cas de l'immobilier industriel, la situation est plus complexe, car les installations du rez-de-chaussée (quais de déchargement, accès véhicules, etc.) sont essentielles. Pour RUBIX, nous avons souhaité proposer à l'ensemble des locataires - dont les surfaces se situent aux étages - les mêmes avantages qu'au rez. Cela passe par une desserte verticale efficace via des monte-charges et des ascenseurs de grande capacité, une portance des dalles de 1200 kg/m² aux étages, une belle hauteur sous plafond et des stations de *cross-docking* mutualisées. Cette approche constitue un véritable défi technique que nous avons relevé avec notre architecte.

Une autre tendance que nous voyons se dessiner est la consolidation des activités sur un site unique. En effet, de nombreuses entreprises cherchent à regrouper leurs activités industrielles, logistiques et administratives sous un même toit. Notre premier locataire, Georg Fischer Machining Solutions, illustre bien cette tendance, car RUBIX lui permettra de centraliser plusieurs sites existants dans un même lieu.

Nous avons en outre voulu proposer divers services sur site, notamment dans les arcades qui accueilleront des espaces de restauration. Par ailleurs, la place centrale entre les deux bâtiments sera arborée, afin d'offrir un espace convivial et de détente. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
CARLA ANGYAL