

DE LA RELOCATION À LA VENTE

RENCONTRE

A GENÈVE, L'INTÉRÊT DES EXPATRIÉS POUR L'ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER EST GRANDISSANT. UNE DÉMARCHE QUI S'INSCRIT DANS LA SUITE LOGIQUE D'UNE PREMIÈRE LOCATION, COMME L'EXPLIQUE EUGÉNIE DUNANT, FONDATRICE DE ED RELOCATION SERVICES.

Comment se présente aujourd'hui le marché de la relocation?

Il reste positif, même s'il est plus calme et plus difficile qu'auparavant. La concurrence entre les acteurs de la relocation est aussi beaucoup plus forte. Dans les entreprises, les mouvements du personnel se font davantage en interne et les collaborateurs qui arrivent de l'étranger pour s'installer à Genève sont moins nombreux. Il arrive aussi qu'ils ne disposent plus de la prise en charge de la recherche de leur logement par leur employeur. Parallèlement, les entreprises ont revu à la baisse les budgets. Malgré tout, la demande reste soutenue et nous constatons aussi un réel intérêt des particuliers pour la relocation. Les clientèles internationale comme locale veulent un accompagnement personnalisé ainsi qu'une prise en charge rapide et efficace de tout ce qui a trait aux démarches administratives. Mais on remarque quelques différences entre ces deux catégories de clients. La clientèle locale, par exemple, ne tient pas particulièrement à être accompagnée lors de la visite du bien, ce qui nous a incités à mettre en place une formule où elle n'est pas incluse, les autres services - recherche des objets, envoi de la sélection, prises de rendez-vous, démarches avec la régie... - restant les mêmes. Le gain de temps que représente le fait de ne pas accompagner le client lors de la visite permet de proposer un forfait à un prix plus bas tout en répondant parfaitement à ses attentes. Cela étant, les entreprises se montrent aussi de plus en plus intéressées par cette option.

Comment expliquez-vous cet intérêt de la population locale pour la relocation alors que l'on constate une légère détente sur le marché de la location?

La principale motivation est le gain de temps, surtout lorsqu'il s'agit d'un couple où les deux conjoints travaillent. L'aspect administratif avec la construction du dossier pour la régie et le suivi sont aussi importants. Les personnes veulent mettre toutes les chances de leur côté.

Dès le début, vous avez proposé un service de conciergerie. L'évolution du marché de la relocation rend-elle aujourd'hui indispensable de type de prestations?

En effet, c'est une continuité après la relocation. Les expatriés, qui représentent 70% de notre clientèle, sont les plus demandeurs. En arrivant à Genève, ils ont besoin d'aide pour faciliter leur installation, qu'il s'agisse de démarches administratives ou de toute autre demande (inscriptions scolaires, inscriptions à des clubs, location de maison de vacances, etc.). Nous leur offrons l'avantage d'un guichet unique pour la prise en charge de tous ces aspects. Nous avons des clients qui ont recours à nos services de conciergerie depuis plusieurs années.

Vous venez d'ouvrir à Genève un département vente. Qu'est-ce qui vous a décidé?

Je pense que la diversification des activités est essentielle et j'avais aussi envie de proposer une large gamme de services sur le marché immobilier. Le département de vente est né d'une simple constatation: les expatriés commencent toujours par louer et, après quelques années, ils décident d'acheter. Ils connaissent mieux la ville, ils ont découvert des quartiers qui leur plaisent davantage, les enfants ont grandi et la famille décide de venir s'installer en ville... Un département de vente s'inscrit dans cette continuité. D'autant plus que par le biais de la relocation, nous avons déjà créé des liens. Nous connaissons les clients, leurs goûts et leurs besoins. Nous avons mis en place plusieurs partenariats, notamment avec des courtiers indépendants, ce qui nous permet d'être actifs à Genève, mais également dans toute la Suisse romande. Nous sommes aussi à même de proposer des biens dans les stations de sports d'hiver en Suisse et en France, ainsi que dans des stations balnéaires dans toute l'Europe. La Sardaigne, notamment, où les prix de vente des maisons ont reculé est très demandée.

A Genève, quels sont les types d'objets à vendre les plus demandés?

En ce qui concerne la demande de la clientèle expatriée, celle-ci est vraiment très vaste, allant de l'appartement de 60 m² à la villa de 350 m² avec cinq chambres. A la vente, le budget peut aller jusqu'à 4 ou 5 millions de francs alors que celui de la population locale se situe plutôt au maximum autour des 2 millions. La demande ne porte pas sur des biens de luxe, mais qui offrent un bon rapport qualité-prix. Une demande standard concerne généralement un bien entre 80 et 100 m² à 1,5 million. Il n'y a pas de quartiers particulièrement recherchés, mais lorsque les acheteurs ont des enfants, le choix se fait en fonction de la proximité de l'école qu'ils veulent la plus proche possible.

Avez-vous des projets de développement dans d'autres cantons?

Nos objectifs de croissance portent en priorité sur la diversification de notre offre pour mieux répondre à la demande de nos clients. À ce stade, nous entendons renforcer notre position sur l'arc lémanique grâce à notre connaissance pointue du marché immobilier local. Le développement du département vente est le défi que nous poursuivons actuellement, afin que celui-ci représente à terme 50% de notre activité. Nous espérons atteindre cet équilibre entre la vente et la location d'ici fin 2019.

Propos recueillis par Odile Habel



Eugénie Dunant - Fondatrice de ED Relocation Services