

AU-DELÀ DES CLICHÉS

SO SMART !

LANCÉE IL Y A UN AN, L'AGENCE GENEVOISE GARY REAL ESTATE BOUSCULE LES CODES CLASSIQUES DE L'IMMOBILIER, PROPOSANT UNE APPROCHE MODERNE, DYNAMIQUE ET AUDACIEUSE. LA VENTE ET L'ACHAT DE BIENS IMMOBILIERS, LES DEUX SECTEURS DANS LESQUELS L'AGENCE EST SPÉCIALISÉE, PRENNENT UN SÉRIEUX COUP DE JEUNE.



De g. à d. Guive Emami, Jared Camaddo, Steven Bourg, Michel Angot, Gregory Autieri, Frederic Batista, Florie Autieri.

De mini-vidéos pour vendre un bien aux allures d'une bande annonce pour une série Netflix. Une Alfa Romeo rouge vif - la « GARY Real Estate car » - qui évoque la dolce vita, un bateau - le « GARY boat » - et bientôt un avion, le « GARY plane »... Cet univers complètement nouveau et à l'esthétique soignée est celui de GARY Real Estate, la jeune agence qui, un an à peine après son lancement, caracole sur les réseaux sociaux - LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok, YouTube - à la tête d'une communauté en pleine progression avec, par exemple, près de 17 000 followers rien que sur Instagram. « Nous avons aujourd'hui la communauté la plus importante pour une agence immobilière en Suisse, constate Gregory Autieri, associé et CEO de GARY Real Estate. Lorsque nous avons fondé l'agence, nous avons voulu qu'elle soit la plus objective possible et la plus transparente possible, ce qui nous a incités à nous spécialiser dans un seul secteur, à savoir le courtage, afin de garantir une totale objectivité. Ce choix incluait que nous devions être très actifs sur le plan marketing et innovant. »

Mais cette créativité s'appuie sur l'expérience des quatre associés de GARY Real Estate - Gregory Autieri, Steven Bourg, Frédéric Batista et Jared Camaddo - tous des professionnels aguerris, spécialisés dans leur secteur. « Nous avons différents types de formats, reprend Gregory Autieri. Certains sont très courts et ils vont juste présenter un objet sous différents points de vues tandis que d'autres, plus longs, traitent de manière informative des sujets en lien avec l'immobilier. Par exemple, nous avons réalisé un micro-podcast avec la société Plus, qui est spécialiste du financement. Les intervenants expliquaient en une minute les avantages d'être propriétaires plutôt que locataires. Nous avons aussi le côté lifestyle où nous montrons des événements auxquels nous avons participé sans relation directe avec l'immobilier. C'est davantage pour le plaisir de voir de belles choses. »

La diversité des contenus comme celle des objets en vente permet de toucher un vaste public. « Nous avons des objets qui vont d'un million à plus de 20 millions de francs, mais, pour chaque segment de prix, nous avons des courtiers spécialisés dans cette branche du marché. » Par ailleurs, le fonctionnement de l'agence repose sur le principe d'un family office », chaque client bénéficiant d'un collaborateur dédié.

En plein développement avec déjà une dizaine de collaborateurs, GARY Real Estate est actif dans toute la Suisse romande. « Nous nous implantons en fonction des rencontres et des opportunités, précise Gregory Autieri. Notre principe est assez simple : nous nous implantons dans un marché uniquement si nous avons la bonne personne, celle qui connaît parfaitement un territoire. Genève, par exemple, où je suis né et où j'ai grandi, mais aussi maintenant la région de Montreux car nous avons la personne qui correspond. Nous sommes en train de nous implanter dans la région de Terre Sainte et notre objectif est d'ouvrir l'année prochaine deux bureaux, l'un à Nyon, au deuxième trimestre, et l'autre à Montreux ou dans les environs en septembre. Actuellement, nous sommes en contact avec une partenaire à Fribourg. Notre société a une structure légère afin d'être la plus agile et la plus réactive possible. Dès que nous trouvons la bonne personne, nous sommes à même d'ouvrir une filiale en quelques jours. C'est la même chose pour un nouvel objet pour lequel nous pouvons créer du contenu en deux jours. » L'expansion de l'agence pourrait également se faire à Zurich - « nous avons des discussions en cours » - et à l'international, en France, avec l'établissement d'un partenariat avec un important constructeur de Haute-Savoie qui est en train de construire une quinzaine de chalets et d'immeubles dans différentes stations des Alpes.

Odile Habel