

Accueil > Les adresses art de vivre > GARY : bousculer les codes de l'immobilier suisse

# *GARY : bousculer les codes de l'immobilier suisse*

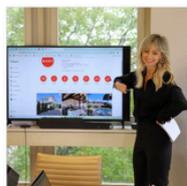
En partenariat avec Médias France



08/11  
2024

*Dans un marché immobilier suisse souvent perçu comme rigide, l'agence GARY bouscule les conventions en misant sur la spécialisation, l'humanisation des relations client et une stratégie marketing innovante, attirant ainsi une clientèle diversifiée et internationale.*

En images



Dans un marché immobilier suisse perçu comme inaccessible et fermé, GARY se dresse comme une agence à la vision jeune et dynamique. L'un de ses piliers repose sur la spécialisation et l'expertise dans la transaction immobilière. Contrairement à de nombreuses agences qui se diversifient en prenant en charge des projets de promotion ou de développement, Gregory Autieri et son équipe se concentrent exclusivement sur la mise en valeur et la vente de biens résidentiels. "Nous avons une approche très personnalisée et sommes spécialisés uniquement dans le courtage d'immobilier et la transaction immobilière", rassure le CEO et l'un des 4 associés de l'agence. Cette approche permet à GARY de se concentrer sur ce qu'elle maîtrise le mieux : accompagner ses clients tout au long du processus de vente ou d'achat d'un bien. Allant des petits studios modernes aux châteaux et autres anciennes propriétés prestigieuses.

L'expertise locale est également un point central de la stratégie de GARY. En Suisse, où chaque canton possède ses propres lois et spécificités fiscales, il est essentiel d'avoir une connaissance approfondie du marché régional. C'est pourquoi l'agence dispose de courtiers spécialisés dans chaque région. "Un courtier qui vend à Genève ne va pas vendre à Lausanne", précise Gregory Autieri, soulignant l'importance de cette expertise pour répondre aux attentes précises des clients.

### ***Casser les codes de l'immobiliers et construire des relations humaines***

Au-delà de la spécialisation, l'agence immobilière suisse se distingue aussi par sa volonté de ré-humaniser le secteur immobilier avec une vision dynamique du secteur.

Dès la création de GARY, Gregory Autieri a voulu aller à l'encontre de toute image froide et impersonnelle, typique des grandes agences. Le nom de l'agence lui-même n'est pas anodin : il reflète une volonté de proximité et de convivialité. "Notre agence est abordable pour tout le monde, les gros comme les petits budgets. L'achat d'un bien immobilier doit rester un plaisir", explique Autieri.

L'agence mise ainsi sur une relation de confiance et de transparence avec ses clients. "Nous conseillons nos clients sans aucune intention de développer ou de promouvoir nous-mêmes les biens. Notre rôle est simplement de les accompagner avec objectivité", souligne-t-il. Cet engagement permet à GARY de fidéliser sa clientèle diverse, allant du jeune acheteur pour son premier appartement à l'investisseur international en quête d'une propriété de luxe.

## *Une vision marketing novatrice*

GARY repose également sur une approche marketing innovante et créative. Loin des méthodes traditionnelles, l'agence a su moderniser la communication autour de l'immobilier en Suisse. "Chez nous, c'est moitié marketing, moitié conseil spécialisé en patrimoine", résume le CEO. Avec une forte présence sur les réseaux sociaux et une attention particulière portée à l'esthétique des contenus visuels : vidéos, images, ou encore podcasts. L'agence renforce son image grâce à une communication immobilière dynamique et efficace sur plusieurs plateformes. Cette stratégie leur permet d'attirer une clientèle qui leur correspond : de nouveaux acquéreurs internationaux, tout en s'adaptant aux nouvelles attentes du marché.

En misant ainsi sur l'agilité et l'innovation, GARY ne se limite pas à la Suisse. L'équipe prévoit d'élargir ses activités dans les Alpes françaises et sur la Côte d'Azur, un développement naturel pour une société qui ambitionne de rayonner à l'international.

Entre spécialisation, humanisation et innovation, GARY redéfinit les standards de l'immobilier en Suisse, offrant un vent de fraîcheur à un secteur en quête de modernité et d'expertise.

---

### INFO & CONTACT

---



**GARY**

Carrefour de Rive 1  
1207 Genève - SUISSE



**+41 (0)22 557 07 00**



**[gary@gary.ch](mailto:gary@gary.ch)**



site : **[www.gary.ch](http://www.gary.ch)**

Retrouvez-nous sur les Réseaux Sociaux

