

GARY est unique, tout comme vous!

Branché, décalé, créatif: tel est le style «GARY», soit une approche audacieuse du courtage. L'équipe de cette agence immobilière basée à Genève se nourrit des innovations et tendances actuelles pour garantir un suivi efficace de ses clients. Active dans la vente et l'achat d'appartements, de maisons et de programmes neufs en Suisse romande, elle entend casser les codes de l'immobilier.

On embarque à la Nautique sur le «GARY boat» pour aller visiter une maison pieds dans l'eau; un magnifique attique de six pièces ouvre ses portes lors d'une visite immersive; l'un des courtiers conduit une Alfa Romeo relookée - la «GARY car» pour se rendre chez ses clients... voici quelques exemples de la communication originale développée par GARY. Les contenus - vidéos, photos, prises de vue par drones, récits, etc. - postés sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, TikTok, Instagram et

bientôt une chaîne YouTube) ont déjà séduit une large audience d'utilisateurs, non seulement à la recherche de biens immobiliers, mais aussi en quête de rêve et de découverte.

Une communauté de *followers* en pleine explosion, qui attend impatiemment les prochaines stories de GARY! Par ce biais, l'agence compte «dépoussiérer» l'univers immobilier, en montrant au grand jour des biens généralement fermés au public. Mais attention: sortir des standards établis et gagner en visibilité n'empêche pas un travail rigoureux.

Avec une expérience avérée dans le domaine du courtage immobilier suisse romand, l'équipe connaît parfaitement le marché et peut s'appuyer sur un réseau puissant. «Travailler au sein de grandes sociétés qui proposent des prestations générales est certes intéressant, mais en tant qu'agent immobilier, vous entrez en concurrence avec tous les intervenants du projet, souligne Gregory Autieri, associé et CEO chez GARY. Notre équipe se focalise exclusivement sur le secteur du courtage - c'est-à-dire la commercialisation (et son optimisation) de biens immobiliers -, ce qui nous positionne comme partenaire des promoteurs et constructeurs».

Un air de légèreté souffle sur l'immobilier

A l'image de Siri qui vous guide dans vos recherches, GARY se définit comme un assistant personnel au service du client acheteur ou vendeur de biens immobiliers. L'agence se démarque par sa stratégie marketing hors norme; elle pourrait bien devenir, d'ici peu, la référence immobilière numéro un des réseaux sociaux.



De gauche à droite: Gregory Autieri, Steven Bourg, Frederic Batista et Jared Camaddo.

Les quatre fondateurs de GARY s'impliquent pour que chaque projet soit un succès. Ils n'hésitent pas à se «mettre en scène» dans les photos ou vidéos postées en ligne, rendant la vente de biens immobiliers plus vivante.

Bien entendu, les canaux traditionnels de commercialisation (courriers, annonces dans le Journal de l'Immobilier, plates-formes immobilières, plaquettes de présentation, prospection ciblée au quartier, etc.) sont maintenus et l'équipe GARY adapte ses supports de communication aux souhaits de chaque client. Et pour être au plus près des nouvelles générations, l'agence a nommé Jared Camaddo au poste Opération & Marketing de l'agence. Du haut de ses 25 ans, il apporte un regard dynamique sur les technologies et les réseaux sociaux, tout en faisant des suggestions dans l'air du temps.

A relever que GARY fonctionne sur le mode d'un «family office»: un même collaborateur est dédié à chaque client; il est présent durant l'ensemble du processus, tout en profitant de l'engagement de l'équipe. Les experts prennent en charge les démarches notariales et bancaires et peuvent également partager leur expérience dans les domaines juridique, de l'architecture et de la construction. «Nous ne faisons pas de fausses promesses, nous construisons des relations de confiance pour mieux accompagner nos clients», conclut Gregory Autieri. ■

CARLA ANGYAL

GARY 2, rue Charles-Bonnet - 1206 Genève
+41 (0)22 557 07 00 | gary@gary.ch