

RENCONTRE

DEUX ANS DE SUCCÈS

L'AGENCE GARY A FÊTÉ FIN OCTOBRE SES DEUX ANS LORS D'UNE SOIRÉE DANS SES BUREAUX, À GENÈVE. COFONDATEUR, GREGORY AUTIERI REVIENT SUR CE QUI CARACTÉRISE CE JEUNE ACTEUR DE L'IMMOBILIER : CROISSANCE RAPIDE, NOUVEAU MODÈLE DE PROMOTION ET COMMUNICATION AUDACIEUSE.



Gregory Autieri, cofondateur de GARY.

Quel bilan faites-vous de ces deux premières années d'activité ?

Un bilan très positif puisque l'entreprise est en pleine croissance. Notre chiffre d'affaires et nos effectifs ont doublé entre 2024 et 2025 : nous sommes désormais une dizaine. Nous avons réussi à installer la marque. GARY est maintenant identifié dans l'écosystème immobilier romand, ce qui n'était pas évident car le nom ne renvoie pas directement à l'immobilier. Nous nous sommes concentrés sur la communication digitale, en produisant beaucoup de contenus vidéos, photos et informations. Sur Instagram, nous sommes parmi les leaders en Suisse romande, peut-être même en Suisse, en matière d'interactions et de vues. Tout se passe donc très bien tant sur le plan de l'immobilier que du marketing.

Vous avez un style particulier dans votre communication, le ton GARY...

Nous ne cherchons pas à tout réinventer, mais plutôt à prendre ce qui existe, à l'adapter à notre vision en cassant les codes. Cette approche peut étonner, mais notre priorité est toujours la qualité du service. Pour avoir la meilleure réputation, il faut le meilleur service, le meilleur produit et la meilleure exécution.

Comment se structurent vos activités ?

Notre cœur de métier reste la transaction, avec une équipe de cinq courtiers entre Genève et Terre-Sainte. Nous consolidons actuellement notre base à Genève, en recrutant pour d'autres départements afin de renforcer nos fondations. Aujourd'hui, environ 80% de notre activité concerne la revente et 20% la promotion. À terme, l'objectif serait d'arriver à l'équilibre 50/50.

Quelle analyse faites-vous du marché de la vente ?

Le marché reste dynamique, mais il se professionnalise fortement. Les acheteurs sont bien informés, les vendeurs attentifs et la concurrence entre courtiers est vive. Ce n'est pas la vitesse de vente qui fait la différence, mais la capacité à bien évaluer, à conseiller et à accompagner sur la durée.

Les prix élevés ne limitent-ils pas l'accès à la propriété ?

Il est certain que des prix un peu plus bas faciliteraient l'accès, surtout pour les jeunes. Après la hausse importante pendant et après le Covid, nous sommes actuellement dans une phase de stabilisation. Cependant, à Genève, l'espace est limité, donc la rareté maintient la valeur des biens. Mais nous ne sommes pas dans un système spéculatif comme dans d'autres pays, ce qui évite les crises violentes.

Concernant la promotion, vous avez lancé un nouveau produit. Quel en est le principe ?

Jusqu'à présent, la manière d'agir a toujours consisté pour le promoteur à faire une offre au propriétaire du terrain, en espérant qu'elle soit retenue. Nous proposons un modèle de promotion où les intérêts du propriétaire et du promoteur sont alignés. L'agence prend en charge les études, le développement et les autorisations, puis définit le projet selon le marché pour en optimiser la valeur. Il n'y a pas de promesse d'achat classique : les honoraires sont versés selon l'avancement, et le propriétaire récupère la majorité du produit final, dans une logique gagnant-gagnant. Nous avons d'abord sécurisé des parcelles pour prouver que le modèle fonctionnait avant de le présenter publiquement. Nous le faisons depuis peu et nous recevons de nombreux appels spontanés de la part de propriétaires.

Envisagez-vous de développer l'agence dans d'autres cantons ou en montagne ?

Oui, mais le timing dépend d'abord de la consolidation de notre base à Genève. Nous investissons dans nos systèmes internes, la technologie, l'IA, et nous recrutons pour bâtir un socle solide. L'expansion dépendra ensuite des opportunités humaines car il faut trouver les bonnes personnes dans chaque ville. L'objectif est d'ouvrir en 2026.

Propos recueillis par Odile Habel

GENÈVE