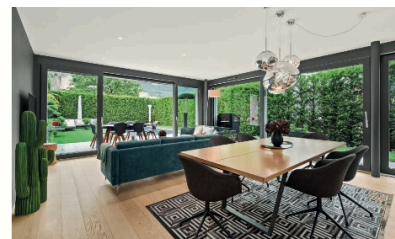


La promotion façon GARY

Avec son modèle hybride mêlant consulting, gestion de projet et stratégie financière, GARY ouvre une nouvelle voie en promotion immobilière, centrée sur la confiance et la transparence.



Gregory Autieri, associé et CEO.

14 octobre 2025, 6h00

[Partager](#)

À Genève, l'agence GARY, connue pour son approche audacieuse et innovante de l'immobilier, révolutionne le secteur de la promotion en proposant un nouveau schéma financier, permettant aux propriétaires de terrain de mieux valoriser leur bien.

Casser les codes de l'immobilier et construire des relations humaines. Ces deux principes sont au cœur même de la philosophie de GARY, l'agence immobilière cofondée à Genève par Gregory Autieri. En proposant un nouveau concept financier pour la promotion, GARY fait la démonstration de sa capacité à innover. « Notre objectif est d'aligner les intérêts des propriétaires et des promoteurs, explique Gregory Autieri. Jusqu'à présent, le schéma classique a toujours consisté pour le promoteur à faire une offre au propriétaire du terrain, en espérant qu'elle soit la plus intéressante et qu'elle soit retenue, chacun cherchant à retirer le meilleur bénéfice de l'opération. »

Cette constatation a donc incité l'équipe de GARY à offrir une alternative où le succès du promoteur est directement lié au rendement du propriétaire, créant une relation gagnant-gagnant sans négociations conflictuelles. Le processus démarre dès le contact avec le propriétaire. Après une première rencontre et des pré-études de faisabilité, l'agence évalue le potentiel du terrain en termes de réglementation communale, de contraintes environnementales, de densité constructible... Si le projet est viable, un plan financier détaillé est présenté, intégrant tous les coûts : développement, autorisation, construction, commercialisation et honoraires. « Le propriétaire obtient ainsi une estimation réaliste du profit attendu, avec une fourchette précise, mais sans avoir dû engager de frais. En effet, tous les frais liés aux études, autorisations et au développement sont entièrement assumés par GARY, ce qui réduit de manière significative l'impact financier et les risques pour le propriétaire. » GARY se distingue par son rôle actif dans le développement du projet. L'équipe de l'agence choisit la typologie des constructions, les matériaux et les finitions en fonction des attentes réelles du marché, l'objectif étant de maximiser la valeur des lots tout en évitant les erreurs classiques : typologies inadaptées, finitions trop luxueuses ou trop standardisées, absence de rangements essentiels... « Nous allons, par exemple, travailler avec tel ou tel architecte en fonction de la région ou du type de projet. » Le modèle financier est également innovant. En effet, l'agence GARY ne signe pas de promesse d'achat classique avec le propriétaire, ce qui évite de fixer un prix trop tôt et de limiter la flexibilité. Les honoraires de l'agence sont sécurisés et versés progressivement en fonction de l'avancement et de la revente des lots. Enfin, la revente finale répond au même principe que pour un projet conçu de manière traditionnelle, mais avec un avantage majeur : le propriétaire reçoit la majeure partie du produit de la vente.

Ce nouveau concept hybride, qui mélange consulting, gestion de projet et stratégie financière, a déjà séduit plusieurs propriétaires et des projets sont déjà en cours à Genève

« Nous avons choisi d'être actifs dans un périmètre qui s'étend jusqu'à Nyon au maximum car c'est une zone que nous connaissons parfaitement. Mais nous avons cependant des discussions pour développer notre concept dans toute la Suisse romande », indique Gregory Autieri.