

Transmission

Stoffel Immobilier

La relation comme gage de pérennité

Thierry Stoffel, 40 ans, représente le 4^e génération à la tête de Stoffel Immobilier, maison fondée en 1926 par son arrière-grand-père. Sa devise: implication, respect et humilité. La qualité du service et le lien durable avec la clientèle sont des valeurs fondatrices. Tout le reste peut changer, aussi longtemps qu'il s'agit de préserver ces intangibles.



STOFFEL

De gauche à droite: Claude Stoffel, Christine Gaillard, Marie-Luce Forgnone, Thierry Stoffel, Camille Giraud-Rauch.

Les prestations offertes par Stoffel Immobilier vont de l'évaluation d'un bien avant sa vente à la remise des clés au nouvel acheteur, en passant par la recherche de terrain et l'accompagnement et le conseil aux investisseurs. L'agence s'adresse aussi bien au couple désireux de troquer sa villa pour un appartement plus modeste qu'au financier en quête de promotion.

«Une vente réussie, ce sont une quinzaine d'étapes dont seules trois sont visibles du client», explique Thierry Stoffel. Le courtage est un iceberg dont le public ne voit qu'une

portion, tandis que le courtier contrôle et coordonne chaque étape, chaque détail.

Un public plus vaste grâce au numérique

Depuis qu'il a pris la direction de l'entreprise, en 2015, le jeune homme a développé le recours aux outils numériques. «Mon père prendrait son téléphone et appellerait ses contacts, raconte Thierry Stoffel; il ne comprend pas l'énergie que nous mettons dans les réseaux sociaux, d'une part, et dans la production de visuels, d'autre part».

Mais, alors qu'une annonce papier génère des appels le jour de sa parution (ou durant une semaine s'agissant d'un excellent hebdomadaire immobilier), une visite virtuelle ou des visuels mêlant l'état actuel d'un bien

Stoffel Immobilier en quatre chiffres

1926: fondation

1999: transformation en SA

4^e génération aux commandes

3 employées

et son développement possible peuvent susciter des dizaines d'interactions dans les heures qui suivent leur mise en ligne.

Cet accès à un large public, plus diversifié que par le passé, est indispensable pour rester compétitif. Il n'est cependant que le point de départ d'une relation étroite avec le vendeur ou l'acquéreur, dont l'entreprise fait sa touche spécifique. La qualité passe par le contact direct, explique Thierry Stoffel, qui a souvent entendu ses clients exprimer leur satisfaction de traiter directement avec un membre de la direction.

Il est attentif à créer un lien durable avec ses collaboratrices aussi: deux des trois employées de l'entreprise ont plus de dix ans d'ancienneté et contribuent par leur pérennité à la qualité des prestations, se réjouit-il. Comme son père, il a choisi de

ne pas cumuler les fonctions de directeur et d'administrateur de la SA familiale, afin de conserver à travers l'administrateur un regard extérieur sur la société.

Être là où le nom résonne

Alors que le monde des affaires bruisse de fusions et consolidations, le rôle d'un jeune dirigeant n'est-il pas de développer tous azimuts l'affaire dont il a pris la tête? «Il serait facile de louer une arcade et de recruter des professionnels dans d'autres cantons, mais ce n'est pas dans ma stratégie. A Genève, Stoffel Immobilier est une marque; ailleurs, ce patronyme ne dirait rien». Dans cette profession, on peut rester un acteur local, surtout à Genève. «Ce canton connaît beaucoup de mouvements, d'arrivées et de

départs, liés notamment aux nombreux expatriés; cela maintient un dynamisme dans le marché», dit-il.

Dans l'immédiat, la rareté des objets à vendre freine le secteur. «J'ai des clients qui voudraient aliéner le bien qu'ils occupent, mais ne trouvent pas de nouveau logement», commente-t-il. Faire remonter des objets disponibles devient une part importante du quotidien des courtiers. Pour se démarquer des agences qui inondent les boîtes aux lettres d'offres d'estimations gratuites, Stoffel Immobilier a fait confectionner 90 000 sacs à pain pour les boulangeries de la Rive gauche. Il sait par son imprimeur que de grandes régies de la place ont passé commande après avoir vu son initiative, comme une preuve que David reste plus agile que Goliath...

GROS PLAN

Claude Stoffel: «La villa du patron était la meilleure»

«Mon grand-père a construit une première villa qu'il a habitée et vendue, raconte Claude Stoffel, 69 ans, le père de Thierry. Il en a bâti une deuxième, où il s'est aussi installé avant de la vendre à son tour. Ma grand-mère racontait qu'elle avait déménagé 47 fois!». On peut mesurer le succès de Stoffel Immobilier, à ses débuts, au nombre de changements d'adresse de la famille fondatrice. La démarche commerciale n'était cependant pas totalement étrangère à ces transferts: les clients préféraient les maisons que M. Stoffel occupait, parce qu'ils les pensaient mieux bâties que les autres.

Aujourd'hui retraité, Claude Stoffel débute en 1973 dans l'entreprise et la quitte en 2018. Il illustre sa vision de l'affaire familiale en racontant avoir revendu un bien que son grand-père avait vendu une première fois 45 ans auparavant. Ce lien privilégié entre clients et courtiers par-delà les générations fait à ses yeux la valeur de la société.

Dans les années 1990, Claude Stoffel a vécu le brusque ralentissement du marché. La rareté croissante du sol, jointe à la hausse des taux d'intérêt, signe la fin des promoteurs-bâisseurs-courtiers, tel son grand-père, et conduit à une segmentation accrue des métiers de l'immobilier. Stoffel Immobilier est désormais actif dans le courtage et le pilotage de promotions notamment, mais n'oublie pas l'esprit de famille.

Un choix mûri

Enfant, Thierry Stoffel se voyait pompier, cuisinier ou footballeur. Rejoindre l'entreprise familiale n'est pas l'évidence d'une vie, mais un choix mûri entre l'adolescence et l'âge adulte, au fil d'un apprentissage au sein d'une grande régie genevoise, de stages dans le bâtiment et d'un contrat de stagiaire professionnel au Servette FC. «Le sport m'a beaucoup appris, pour la notion d'équipe, la discipline et la manière d'affronter les mauvais jours», explique-t-il.

Il reste confiant dans l'évolution du marché genevois de l'immobilier à court terme et ajoute n'avoir pas encore commencé à préparer la 5^e génération à reprendre la société. Pour l'heure, cette génération rêve sans doute d'un avenir dans le foot ou le tennis. ■

CESARE ACCARDI

Noël

**CONSERVATION,
PENSEZ À VOS FOURRURES**

SERVICE À DOMICILE
DEVIS ET ESTIMATION

GRATUITS

Rénovez ou Relooquez votre fourrure

1, place Claparède • Genève - 022 346 28 55 • www.noelfourrures.ch