

Chez Aznar & Cie, le travail est une passion

Frédéric Malgioglio a rejoint Aznar & Cie dès la création de la société en 2010. Ce directeur de vente est prêt à soulever des montagnes pour ses clients, avec toujours le même objectif: faciliter le processus d'achat en les accompagnant de A à Z afin qu'ils obtiennent rapidement le financement nécessaire au bien immobilier convoité. Au bénéfice de 23 ans d'expérience dans le domaine du conseil hypothécaire, il nous parle de son métier avec enthousiasme.

- N'est-il pas stressant de chercher à obtenir le meilleur plan financier pour chaque client?

- En effet, la pression au quotidien est forte, que ce soit en termes de montants, de délais ou de coordination avec les partenaires (banques, assurances, courtiers, promoteurs, notaires, etc.). L'expérience me permet de gérer ces différents aspects de mon métier, de trouver les solutions les plus pertinentes, même dans des délais extrêmement courts.

A noter que ce succès - le taux de réussite d'Aznar & Cie avoisine les 97% des dossiers présentés aux banques - ne serait possible sans la précieuse collaboration des institutions financières. Je profite d'ailleurs de ces quelques lignes pour les en remercier chaleureusement! Elles nous font confiance et savent que nos dossiers sont étudiés et travaillés avec professionnalisme. En résumé: la pression est présente, mais elle reste saine, car dans la grande majorité des cas, nous arrivons à un aboutissement favorable et nos clients accèdent à la propriété. Leur permettre de devenir propriétaires est pour moi une grande source de satisfaction.

- Quel regard portez-vous sur l'évolution des transactions immobilières depuis vos débuts chez Aznar & Cie?

- De tout temps, le placement dans la pierre a été porteur et il le restera; les particuliers souhaitent toujours devenir propriétaires malgré les tumultes du moment (Covid, guerre en Ukraine, inflation, entre autres...). Effectivement, une location engendre généralement des mensualités plus importantes que de faire face aux charges inhérentes à la propriété (intérêts, amortissement, fiscalité, etc.). Même avec l'augmentation récente des taux, l'acquéreur d'un bien immobilier est gagnant. Cela reste un excellent investissement sur le long terme.

Quant à l'évolution du marché: dans les années 2010, les biens existants étaient privilégiés par les acquéreurs; la tendance



Frédéric Malgioglio, Directeur de vente.

s'est ensuite inversée, avec une importante vague de promotions (habitations neuves), pour revenir quasiment à l'équilibre à ce jour. Autre aspect de cette évolution: il y a une décennie, l'intégralité des fonds propres pouvait provenir de la caisse de pension (20%). La réforme appliquée en 2013 oblige désormais un apport de 10% minimal de fonds propres (hors LPP), ce qui a porté un frein aux acquisitions durant une courte période, mais a très vite été vite intégré et compris par la clientèle. Il est évident que la force d'Aznar & Cie réside dans l'adaptation systématique des évolutions du marché, tant sur le plan immobilier que financier.

- Comment vous sentez-vous aujourd'hui?

- Je viens chaque jour travailler avec plaisir et bonne humeur. J'ai la chance d'aimer mon métier et

d'appartenir à une équipe où règnent de belles valeurs et une sérénité propice à la réussite.

Les conditions de travail dans lesquelles j'évolue me permette de m'épanouir pleinement dans mon activité quotidienne. Mon objectif premier reste toujours la satisfaction des clients qui me font une totale confiance et avec qui j'entretiens des relations très privilégiées.

Ma tâche dépasse souvent le strict conseil en financement, car il y a une dimension émotionnelle dans l'achat d'un bien immobilier. Une bonne dose d'empathie et d'écoute est donc fondamentale. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN

Aznar & Cie

GE: Route de Thonon 61 - 1222 Vézenaz - Tél. +41(0)22 827 19 19

VD: Chemin de Pallin 6 - 1009 Pully - Tél. +41(0)21 925 72 95

VS: Tél. +41(0)27 485 42 09