

«my Family House»

# Le métier de courtière se redessine



De gauche à droite:  
Marina Dimitriou-de Tymowska  
et Marine-Amélie Boujon.

Pas facile, en tant que jeune femme, de se faire une place dans le monde - très masculin - de l'immobilier. Encore moins de diriger une société. Marine-Amélie Boujon a relevé le défi. Aux commandes de l'agence immobilière genevoise «my Family House», cette femme entrepreneur maîtrise son domaine sur le bout des doigts. Elle propose un service personnalisé, efficace et empreint de valeurs fondamentales.

Active dans le domaine de l'immobilier depuis quinze ans, Marine-Amélie Boujon a décidé en 2018 de créer sa propre agence, lui donnant le nom évocateur de «my Family House». Son but: se démarquer des grands groupes immobiliers en accordant un caractère plus humain aux relations clients. Son amie de longue date, Marina Dimitriou-de Tymowska, l'a récemment rejointe, cette dernière s'étant spécialisée dans la relocation et le courtage. Ensemble, elles proposent chez «my Family House» des services de courtage/vente, d'expertise, de recherche de logement, de location/relocation et de conseils. Nées à Genève et passionnées par leur métier, les deux courtières ont une parfaite connaissance du marché local; elles œuvrent non seulement dans tout le canton, mais également en Terre Sainte. Ces spécialistes de l'immobilier sauront répondre à vos besoins en adaptant leurs prestations à votre rythme et en vous apportant les conseils dont vous avez besoin.

## Un projet immobilier à votre image

«L'acquisition ou la vente d'une propriété peut être une procédure compliquée à réaliser soi-même, relève Marine-Amélie Boujon. Nous accompagnons le client dans la vente de son bien immobilier en lui proposant diverses prestations, qui peuvent couvrir l'ensemble du processus (mandat de courtage complet) ou certaines étapes ciblées de la transaction, comme: établir une estimation de la valeur du bien; planifier une stratégie de commercialisation; conduire les clients potentiels aux visites et en assurer le suivi; soumettre leurs offres et les négocier afin de finaliser la vente aux meilleures conditions. Le duo de courtières travaille à la fois de manière empathique, efficace et confidentielle.

Si vous êtes en quête d'un nouveau domicile, «my Family House» vous assiste également dans votre recherche, bien connue pour être chronophage. Marine et Marina mettront tout en œuvre pour trouver le chez-soi qui vous ressemble. Profitant d'un important réseau professionnel et privé, elles sauront vous proposer des biens, y compris hors marché, ces derniers n'étant non listés sur Internet.

Dotées d'une excellente compréhension du marché immobilier, les courtières vous guideront aussi sur les dossiers de biens qui vous intéressent, notamment via leur mandat de conseil.

## Profiter d'un réseau solide

«Par ailleurs, nous pouvons assister nos clients dans des projets plus ponctuels, ajoute Marina Dimitriou-de Tymowska. Il peut s'agir d'obtenir un financement - nous collaborons avec des courtiers en hypothèque de confiance -, de mettre les propriétaires en relation avec des corps de métier lors de travaux de rénovation, de les accompagner pendant lesdits travaux ou encore de les assister dans la décoration et/ou l'aménagement de leur intérieur».

A noter que «my Family House» fait partie de l'ACIGe (Association des agences et courtiers immobiliers genevois), dont l'état d'esprit se reflète au quotidien dans la manière de travailler de Marine et Marina. Rappelons que l'objectif de cette association est de réguler au mieux le métier de courtier et d'aider ainsi les clients à dissocier l'agent immobilier professionnel de l'amateur (voir le Journal de l'Immobilier No 31, du 11 mai 2022, disponible sur [www.jim.media](http://www.jim.media)).

Quelle que soit votre demande, les courtières de «my Family House» prendront le temps nécessaire à la bonne réalisation du mandat qui leur sera confié, en respectant l'éthique et une parfaite déontologie. Une approche qui semble porter ses fruits, puisque l'agence - après seulement quatre ans d'existence - se porte à merveille. Il faut dire que très souvent, même une fois la mission terminée, les courtières gardent le contact avec leurs clients qui n'hésitent pas, à leur tour, à recommander les services de «my Family House» à des connaissances. ■

CARLA ANGYAL

[www.myfamilyhouse.ch](http://www.myfamilyhouse.ch)