



«Notre leitmotiv est la construction de logements abordables. Le prix moyen du mètre carré de ce que nous avons réalisé s'établit à 11 000 francs», déclare Hakan Veyrat.

Promotion En Marens, à Nyon: livraison juillet 2023.

Hakan Veyrat, fondateur de l'agence Veyrat & Sarasin SA

«Il y a toujours de la place pour les gens qui s'investissent et travaillent»

Croître en sept ans des dix mètres carrés d'un espace de *coworking* à l'occupation d'un étage entier de l'un des fleurons de la place de Pont-Rouge à Lancy, face aux Ports-Francs, n'est pas donné à toutes les sociétés. L'agence immobilière Veyrat & Sarasin SA a réussi cette transition de *start-up* à entité établie. Elle fêtera par ailleurs bientôt son 100^e logement réalisé. Hakan Veyrat, fondateur et *CEO*, dévoile son parcours du haut de ses nouveaux locaux lumineux, d'où la ville entière s'offre à la vue.

Une agence immobilière de plus, pourrait-on penser. Genève n'en compte-t-elle pas assez? «Quand nous avons créé Veyrat & Sarasin SA en 2015, avec mon épouse Alexandra, nous n'avons pas pensé en ces termes, raconte Hakan Veyrat. Je voulais continuer mon activité dans le courtage sous mon nom et je suis de ceux qui croient qu'il y a toujours de la place pour les gens qui s'investissent et travaillent». Pari réussi pour cette agence, qui compte aujourd'hui une vingtaine d'employés.

«Il y a eu des moments difficiles, reconnaît le jeune chef d'entreprise, mais Genève est une région extraordinaire, qui laisse la possibilité de se développer». Fort de ses années d'expérience à Lausanne et dans le Grand Genève et avec l'aide d'un partenaire en architecture qui a étudié à Zurich, Hakan Veyrat voit cependant au-delà de



Hakan Veyrat et Alexandra Veyrat-Sarasin.



VEYRAT & SARASIN



Promotion La Californie à Collonge-Bellerive: livraison mars 2023.

la Versoix. Sa société a mené à bien des promotions à Genève et dans le canton de Vaud et espère obtenir la maîtrise de terrains en Suisse alémanique. «En matière de logement, les besoins sont les mêmes partout», relève-t-il.

Vivre à 200 à l'heure

Qu'est-ce qui prédestinait cet adolescent qui s'ennuyait à l'école à devenir entrepreneur dans le domaine de l'immobilier? «J'étais dérangé par l'envie de travailler», se souvient Hakan Veyrat. Il fait la connaissance de Bernard Nicod dans le cadre familial. Ce dernier l'engage, à condition qu'il obtienne un certificat de l'USPI, ce qu'il fait. «J'ai aimé l'action et la discipline que j'ai trouvées auprès de lui», confie-t-il.

«On dit que quand on ne sait pas quelle voie suivre à l'adolescence, on se tourne vers l'assurance ou l'immobilier», s'amuse-t-il. Plutôt vrai en ce qui le concerne, mais, ajoute-t-il, «l'immobilier était pour moi un monde impressionnant. Pour le jeune que j'étais, habité de doutes, en faire partie était un test de ce dont j'étais capable. L'immobilier a été le révélateur de mon désir de vivre à 200 à l'heure». Un désir qui s'incarnait aussi dans ses sessions de circuit automobile. «Je n'en fais plus. Mon hobby, aujourd'hui, c'est ma famille».

Propulsé par l'ascèse née de l'union de l'action et la discipline, il gravit quatre à quatre les échelons au sein de la société qui l'emploie. Engagé comme réceptionniste et assistant au service des locations, il est rapidement transféré au service des ventes, où il travaille sous la houlette d'un courtier

riche de trente ans d'expérience professionnelle et généreux de ses conseils.

Le Graal des promoteurs

Vient 2015 et le moment de voler de ses propres ailes. Parti de zéro, il obtient l'appui du Crédit Suisse pour se lancer dans la promotion immobilière. «La promotion est une activité indispensable pour qu'un groupe immobilier survive, relève Hakan Veyrat; et puis construire est le Graal de tout promoteur, c'est notre chance de laisser une trace.» Il tient, avec l'accord des copropriétaires, à ce que sa société administre les PPE qu'il réalise. Il propose pour cela des outils virtuels, tels que par exemple la possibilité de tenir des assemblées générales en ligne.

Bien que son entreprise propose déjà toute la gamme de prestations possibles, du courtage à la location, en passant par la gérance d'immeubles locatifs et l'administration de PPE ou le pilotage de projets, Hakan Veyrat sait que «le temps fait partie de ce métier: pour ce qui est par exemple de détenir un portefeuille d'immeubles locatifs à gérer, peut-être faudra-t-il attendre la génération de mes enfants pour que ce soit réalité».

Unis par le mariage depuis 10 ans, Alexandra Veyrat-Sarasin et Hakan Veyrat le sont aussi professionnellement. Alexandra Veyrat-Sarasin supervise l'élaboration des concepts architecturaux, ainsi que le contrôle des finances et des crédits. L'entreprise, une histoire d'amour? «C'est bel et bien une histoire d'amour! L'union de deux individus qui partagent le même état d'esprit que l'on peut décrire comme la volonté de gérer notre création en bon pères de famille, sourit Ha-

kan Veyrat. Notre société porte nos noms car cela témoigne de notre volonté de travailler dans les règles de l'art».

La volonté d'autonomie

Après de mauvaises expériences avec des constructeurs genevois, Hakan Veyrat et son épouse ont créé une entreprise de construction à l'enseigne de Veyrat & Sarasin Constructions SA, avec l'architecte Christophe Ricq, à la tête d'un bureau présent à Genève et à Zurich, afin de rester maîtres d'ouvrage des logements qu'il vendent. Les promotions qu'ils ont réalisées portent toutes le label THPE et proposent des deux pièces comme des duplex. «Notre leitmotiv est la construction de logements abordables. Le prix moyen du mètre carré de ce que nous avons réalisé s'établit à 11 000 francs», assure-t-il.

Veyrat & Sarasin SA pratique uniquement la vente clefs en mains, un mode de faire qu'Hakan Veyrat préfère de loin à la quote-part terrain, mais qui n'est pas à la portée de tous les promoteurs, souligne-t-il. Ce choix s'inscrit dans sa volonté de garantir à ses clients qualité et transparence.

Mais d'où cet homme discret, qui n'est pas présent sur les réseaux sociaux et dont la page LinkedIn est d'une modestie toute calviniste, tient-il son prénom? «Mon prénom est d'origine turque, explique-t-il; mon père, ingénieur pour une grande entreprise pétrolière, a vécu en Turquie où il a connu ma mère.» Sait-il qu'en turc, Hakan signifie «empereur» ou «dirigeant»? Oui, sans doute. Sans doute aussi est-il trop modeste pour le dire au journaliste qui le questionne. ■

CESARE ACCARDI