

Le groupe se développe en Romandie

# Vivre l'expérience Engel & Völkers

Le groupe allemand Engel & Völkers étend son réseau d'influence en Suisse grâce à une agence inaugurée en mars dernier à Genève, se positionnant ainsi sur le marché résidentiel. Costas Dambassinis, MRICS\*, partenaire de la licence et directeur de la nouvelle succursale, nous explique sa stratégie locale qui s'inscrit dans la philosophie d'un groupe reconnu pour la qualité de ses équipes et de ses services.

**- Que représente le groupe Engel & Völkers?**

- C'est avant tout un réseau mondial de partenaires franchisés, soit 1000 agences (17 000 courtiers) réparties à travers une trentaine de pays sur cinq continents, et ce depuis plus de quarante ans! Où que vous soyez, vous avez eu affaire une fois ou l'autre à Engel & Völkers, par le biais de locations ou d'achats/ventes de biens. Engel & Völkers est spécialisé dans la transaction d'objets immobiliers résidentiels, ainsi que de yachts. En Suisse, nous disposons de 48 agences, jusqu'à présent essentiellement localisées dans les régions alémaniques. Les transactions sur les propriétés réalisées en Suisse par Engel & Völkers ont avoisiné 1,7 milliard de francs de vente en 2022; au niveau mondial, les commissions s'élèvent à 1,3 milliard de francs.

**- Quelles sont les nouveautés romandes?**

- L'agence ouverte à Genève il y a quelques mois regroupe treize collaborateurs, dont neuf courtiers; une succursale vaudoise s'est ajoutée récemment. Notre objectif est d'étendre notre présence sur le bassin lémanique. Par ailleurs, je viens de créer un «Private Office» qui complète ceux de Zoug et Zurich, et s'adresse spécifiquement aux personnes très fortunées (dites *Ultra-high net worth individuals*). Il s'agit de leur proposer des biens rares, non publicisés sur les plates-formes immobilières traditionnelles.

**- Il existe une méthodologie développée par M. Engel. De quoi s'agit-il?**

- Je ne vous en révélerai pas le contenu mais sachez que les clients sont surpris positive-

ment de la manière dont nous les accompagnons. Un formateur, venu tout droit de Hambourg, a dispensé son enseignement à mon équipe de courtiers. Un haut niveau de compétences techniques et pratiques est exigé pour rejoindre le groupe, mais aussi une passion pour le métier, de l'entregent et une volonté de progresser. En outre, nous attribuons à chaque courtier un secteur du canton de Genève: cela lui permet de développer une connaissance approfondie de ce micromarché. Les acquéreurs savent qu'en s'adressant à nous, ils auront une vision complète des biens disponibles dans la zone qui les intéresse, avec un seul et unique interlocuteur.

**- Vous vous placez en porte-à-faux face aux estimations gratuites, souvent proposées par les régies, en préconisant une analyse complète du bien. Pour quelles raisons?**

- Un courtier n'est généralement pas en mesure de faire une expertise; il fournira une estimation du prix de vente, c'est-à-dire un avis de valeur. A contrario, un expert immobilier visite dans le moindre détail le bien et base notamment son calcul sur des documents tels que le Registre foncier ou le cadastre. De plus, la structure du bâtiment, l'efficacité énergétique et d'autres facteurs sont inclus dans l'analyse. Nous préférons réaliser notre travail correctement et effectuer des estimations à l'aide d'un expert «in house», plutôt que de guider nos clients vers des prix qui pourraient s'avérer par la suite inexacts. D'ailleurs, nous «récupérons» souvent des vendeurs désabusés ou trompés par des



Costas Dambassinis.

surestimations de leurs biens. Nous ne sommes pas intéressés à décrocher des mandats, mais à réaliser des transactions!

**- Quel regard portez-vous sur le marché immobilier genevois?**

- A l'inverse des analyses qui ont inondé la presse depuis le début de l'année, j'estime que ce marché est très dynamique puisque la demande reste importante et l'offre limitée. Par ailleurs, les taux d'intérêt - historiquement très bas - ont certes augmenté, mais n'ont aucun impact sur la faisabilité des financements (calcul des banques sur la base d'un taux théorique de 5%). La réussite d'un courtier dépend de ses capacités personnelles et non de la situation du marché. Chez Engel & Völkers, nous restons discrets sur nos succès: c'est grâce au bouche-à-oreille que nous développons nos affaires. ■

PROPOS RECUEILLIS  
PAR VÉRONIQUE STEIN

**ENGEL & VÖLKERS**

[www.engelvoelkers.com/geneva](http://www.engelvoelkers.com/geneva)

\* Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors.