

Nouvelle agence à Nyon

Engel & Völkers étend sa présence sur le bassin lémanique

D'ici quelques jours, une nouvelle succursale d'Engel & Völkers sera inaugurée en plein centre-ville de Nyon (Place du Marché 4). Le groupe allemand se positionne ainsi sur le marché de la Côte/VD; il propose une variété de biens à la vente et à la location. Mihai Babilon (photo), partenaire de la licence et directeur de l'agence, nous explique sa stratégie.



ENGEL & VÖLKERS



ENGEL & VÖLKERS

Une nouvelle agence Engel & Völkers ouvrira à Nyon.

- Pourquoi ouvrir cette nouvelle arcade romande?

- La succursale de Nyon vient s'ajouter à la cinquantaine de filiales du groupe réparties dans toute la Suisse. Ce lieu nous permettra de poursuivre l'activité lancée il y a une année dans la région. L'arcade est pratique d'accès pour nos clients et nous offre une bonne visibilité. Avec cette implantation, nous comptons couvrir toute la Côte, de Mies à Perroy, voire au-delà. Une diversité intéressante d'objets sont en vente, qu'il s'agisse de maisons de maître, de villas, d'appartements ou de terrains à développer. Sont ainsi proposés une charmante maison familiale à Genolier, une villa de style classique avec vue panoramique à Bougy-Villars ou encore un appartement loft dans une maison de village à Mont-sur-Rolle. Certains biens de haut standing ne sont pas affichés sur les portails de recherche immobiliers traditionnels mais proposés de gré à gré, afin de préserver la confidentialité des propriétaires-vendeurs. Par ailleurs,

des demandes nous parviennent régulièrement pour des locations, un marché également très dynamique dans la région.

- Quel est votre parcours professionnel?

- Je viens du monde de la finance: j'ai travaillé pendant 25 années au sein de grandes sociétés genevoises. Le domaine de l'immobilier représente pour moi un nouveau défi. Comme vous le savez, un haut niveau de compétences - à la fois techniques et pratiques - est exigé pour rejoindre le groupe Engel & Völkers. Avant de m'engager, j'ai donc suivi des formations, notamment à l'USPI. Ma maîtrise de six langues me donne un atout auprès de clients étrangers.

- La force d'Engel & Völkers est de proposer un seul et unique interlocuteur au client?

- Effectivement. Selon la méthodologie du groupe, un secteur géographique (sous-région administrative de la Côte) est attribué à chaque agent immobilier, qui connaît ainsi parfaitement son «micromarché». Cette vision

de l'ensemble des biens disponibles dans une zone est particulièrement appréciée des acquéreurs.

- Quel regard portez-vous sur le marché résidentiel de la Côte?

- L'activité a bien repris depuis la fin de l'année passée. Si l'environnement du courtage est compétitif, il est également très dynamique: des collaborations ont été mises en place avec d'autres agents immobiliers de la région. Nous sommes ouverts à des partages de mandats, pour autant que les courtiers concernés soient sérieux et fiables.

- Quel message adressez-vous à ceux qui envisagent de vendre leur bien immobilier?

- Si vous avez l'intention de vendre un bien immobilier dans la région de la Côte ou à Nyon, n'hésitez pas à nous contacter! Un expert immobilier se tiendra à votre disposition pour une évaluation de votre propriété ou terrain, sans engagement. Notre gamme de services comprend cette évaluation gratuite, ainsi qu'une estimation du prix d'achat basée sur le marché immobilier. Par conséquent, vous obtiendrez un prix d'achat réaliste qui constitue la base d'une vente immobilière réussie. Nous élaborons également une stratégie de commercialisation individuelle pour votre bien immobilier et vous conseillons sur toutes les questions relatives à la vente. A noter enfin que nous disposons d'un réseau tant national qu'international, ainsi que d'une large base de données de potentiels acquéreurs. Nous nous réjouissons de contribuer au succès de votre projet immobilier! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR CARLA ANGYAL

<https://www.engelvoelkers.com/lacote>