

**immoprestige** Né du partenariat exclusif entre la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE et Christie's International Real Estate en 2005, SPG Finest Properties a pour vocation la vente et la location de biens de prestige. Ce département, qui affronte régulièrement les incertitudes économiques et fiscales, souffle dignement et sereinement ses dix bougies. Un bilan couronné de succès pour ce pôle où l'excellence et la discrétion sont les cartes maîtresses d'une réussite sur le long terme.

Retour sur une success story avec Claude Atallah, Directeur de SPG Finest Properties Genève et Fabien Rei, Directeur de SPG Finest Properties Vaud.

#### Une synergie forte avec Christie's International Real Estate

Partenaire exclusif de Christie's International Real Estate sur l'ensemble de la Suisse romande, SPG Finest Properties couvre depuis dix ans les cantons de Neuchâtel, Fribourg, Vaud, Genève, du Valais, du Jura, ainsi que la région de Gstaad. Outre la présence des biens proposés par SPG Finest Properties au sein des magazines *Christie's International Real Estate*, les clients du département bénéficient du réseau, de la clientèle ainsi que d'une sélection d'objets de prestige partout dans le monde. «Depuis dix ans, nous sommes la seule entité à jouir de cette alliance privilégiée nous permettant de couvrir le secteur de l'immobilier de luxe en Suisse romande avec une véritable valeur ajoutée, se félicite Claude Atallah, Directeur de SPG Finest Properties Genève. Cette synergie nous permet d'être connectés à de nombreux clients, vendeurs et acheteurs, résidant partout dans le monde et de répondre parfaitement à leurs attentes.»

#### Optimisme et professionnalisme face à un marché de niche souvent capricieux

«Le secteur de l'immobilier de luxe a connu, ces dix dernières années, un certain nombre de fluctuations, souligne Fabien Rei, Directeur de SPG Finest Properties Vaud. Jusqu'en 2010, nous avons constaté une progression constante en termes de transactions. Depuis cinq ans, les prix du marché sont redevenus rationnels, car nos clients sont devenus plus vigilants et plus réfléchis quant à l'acquisition d'un produit d'exception. Nous pouvons parler de stagnation mais pas de vraie baisse de transactions, car SPG Finest Properties représente tout de même 35% du marché de ventes à Genève! Il faut également être prudent lorsque l'on évoque le marché du luxe: les ventes itératives relèvent du pur fantasme, car nous enregistrons une dizaine de ventes par an allant de 10 à 20 millions, un chiffre qui se maintient au fil des années.»

Un bilan positif qui pourrait être terni par les prévisions fiscales et économiques? «Les mesures fiscales qui se dessinent ainsi qu'un franc suisse fort nous prédisent un avenir peut-être plus compliqué, estime Claude Atallah. Mais nous restons confiants quant à la perspicacité des propriétaires et des vendeurs, qui semblent avoir la patience d'attendre un nouveau cycle plus positif. D'ailleurs, les ventes reprennent progressivement. et plusieurs transactions très importantes ont récemment été effectuées.»

#### L'excellence au service d'une clientèle spécifique

Depuis sa création, SPG Finest Properties met un point d'honneur à proposer un service à l'image de sa clientèle: exceptionnel et rare. «Nos clients fonctionnent selon un code très précis auquel nous devons nous adapter, explique Claude Atallah. Notre équipe polyglotte propose une palette de services qui va au-delà du métier classique de courtier et se traduit par des qualités telles que la disponibilité, l'adaptation, l'intuition et la discrétion.»

Des prestations très appréciées par cette clientèle ultra-spécifique qui se compose aussi bien de Suisses que d'étrangers très attirés par les régions bordant le lac Léman et les Alpes suisses. «Les stations de Verbier et de Gstaad sont devenues, en quelques années, de véritables lieux de prédilection pour une population internationale fortunée, explique Claude Atallah. C'est donc tout naturellement que SPG Finest Properties renforce sa présence sur ces régions pour répondre au mieux aux attentes de potentiels clients.»

#### De Genève au canton de Vaud

Originellement implanté à Genève, SPG Finest Properties s'est élargi en 2012 en ouvrant deux filiales à Nyon et à Lausanne. «La Riviera et l'Arc lémanique ont toujours été des

Dix ans au service de l'immobilier de prestige par Frida Kerbrat-Fulop



**L'immobilier de luxe.** Un segment de niche qui demande une connaissance approfondie du marché et un réseau de personnes compétentes et proactives.

**immoprestige**

«Les prix du marché sont redevenus rationnels, car nos clients sont devenus plus vigilants et plus réfléchis quant à l'acquisition d'un produit d'exception.»

Pour en savoir plus

#### SPG FINEST PROPERTIES Genève

Route de Frontenex 41 A  
CH-1207 Genève  
Tél. +41 58 810 30 30  
geneva@spgfinestproperties.ch

#### Nyon

Avenue Alfred-Cortot 7  
CH-1260 Nyon  
Tél. +41 58 810 36 50  
nyon@spgfinestproperties.ch

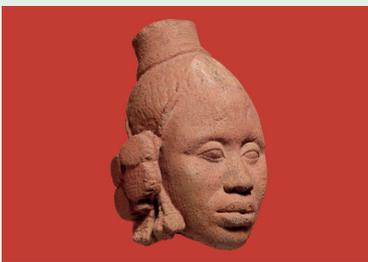
#### Lausanne

Place de la Navigation 14  
CH-1006 Lausanne-Ouchy  
Tél. +41 58 810 35 50  
lausanne@spgfinestproperties.ch



**Vernissages privés.** Des soirées exclusives sont organisées pour les clients de SPG Finest Properties, offrant ainsi l'opportunité de contruire des ponts entre l'immobilier et l'art.

#### Prochaine exposition



**Musée Barbier-Mueller, Genève**  
**Les arts du Nigéria revisités**  
 du 20 mars au 30 août 2015

régions très convoitées et nos clients sont régulièrement à l'affût d'objets rares «les pieds dans l'eau», soutient Fabien Rei. Installer des équipes dans ces deux villes émanait d'une véritable stratégie pour répondre au mieux à la demande et augmenter la qualité de nos services.»

Les incertitudes économiques ne permettront pas d'embauches à court terme mais permettront de se recentrer autour de véritables experts, comme le pressent Claude Atallah: «vendre ou acheter est aujourd'hui un exercice difficile, d'autant plus dans notre secteur qui fonctionne selon des règles très précises. Seuls de vrais experts sont en mesure de traverser les cycles difficiles et l'histoire a su démontrer les qualités intrinsèques de SPG Finest Properties qui demeure un acteur majeur de l'immobilier haut de gamme en Suisse romande.»

#### Dix ans d'événements d'exception

En parallèle de son activité, SPG Finest Properties croit fermement au pouvoir de l'événementiel qui rassemble sa clientèle suisse et internationale et permet, le temps d'une pause haut de gamme, d'échanger et de créer des opportunités. «Notre partenariat avec Christie's International Real Estate a permis de créer une synergie entre le monde de l'art et de l'immobilier, explique Fabien Rei. Vernissages au Musée Barbier-Mueller, ventes aux enchères semestrielles, rencontres professionnelles et salons... Nos clientèles respectives peuvent jouir de temps forts exceptionnels tout au long de l'année.»

En outre, SPG Finest Properties est également sponsor du Ladies Lunch qui rassemble environ 200 femmes deux fois par an.

#### SPG Finest Properties au cœur du digital

Maintenir un lien de proximité en créant un échange régulier avec ses publics tout en maîtrisant parfaitement sa communication est un atout de poids dans la stratégie marketing de SPG Finest Properties et traduit sa volonté de porter une voix de spécialiste. «Nous éditons au moins une fois par an une newsletter qui propose un éclairage et une analyse de l'ensemble des spectres définissant le secteur de l'immobilier de luxe», explique Fabien Rei. La périodicité s'explique par le fait que nous misons plus largement sur la qualité que sur la quantité. Chaque newsletter aborde en profondeur un sujet en lien avec l'actualité et donne des éléments de réponse à nos lecteurs. En outre, tous nos clients reçoivent le magazine *Christie's International Real Estate* dans lequel se retrouve l'ensemble de nos offres.»

SPG Finest Properties, une version 2.0 de l'immobilier de prestige? «Le web est aujourd'hui un canal de communication essentiel pour tous nos clients. Notre site [www.spgfinestproperties.ch](http://www.spgfinestproperties.ch) vient de renaître sous une forme beaucoup plus moderne, claire et intuitive pour coller parfaitement à l'air du temps et à nos clients, révèle Fabien Rei. Nous sommes également présents sur Facebook où nous postons des objets en accord avec notre clientèle. Mais attention! L'enjeu est de conserver les attributs d'exclusivité et de rareté qui sont propres à l'immobilier de luxe et il faut trouver le bon équilibre entre diffusion d'informations et confidentialité.» ■

Publicité

