

UNE CONJONCTURE FAVORABLE



JEAN SCHMIDT
Sales Manager

Stone Invest SàRL
Route des Acacias 54
1227 Carouge

Tél.: +41 (0)22 342 47 17
www.stone-invest.ch



Pouvez-vous présenter Stone Invest et son positionnement?

J'ai créé cette société à Genève voilà tout juste un an avec mon associé, Rocco Favale. Il a 17 ans d'ancienneté dans l'immobilier, un domaine dans lequel je suis moi-même présent depuis 8 ans. Notre cœur de métier repose sur le courtage et la négociation de biens immobiliers, ainsi que sur la location et la relocation. Nous sommes une société jeune et proactive, tous nos mandats sont décrochés par démarchage sur le terrain ou par recommandation de la part d'anciens clients. Nous couvrons l'ensemble du bassin genevois et la Côte vaudoise. Notre équipe est composée de professionnels aux spécificités et aux compétences bien définies. Notre but commun est de proposer à nos clients un service complet, avec un accompagnement de A à Z dans la vente, la location et la relocation. Nous sommes ainsi amenés à accomplir pour le compte de nos clients toutes les démarches administratives nécessaires au bon déroulement de la vente ou encore d'une recherche pour une location/relocation. Tout comme nous pouvons gérer la rénovation d'un bien vendu par Stone Invest, afin de proposer un parfait panel de services au bénéfice de notre clientèle!

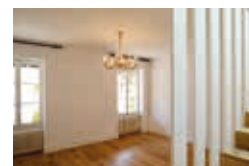


Comment vous différenciez-vous de vos concurrents?

Nous cherchons en permanence le moyen de nous réinventer dans la vente, la location et l'accompagnement du client. C'est pourquoi nous encourageons ceux-ci à déposer sur notre site Internet leurs commentaires et partager leur expérience! Nous écoutons les besoins réels du client, ce qui est la base de toute action commerciale. Mais nous créons avec eux des stratégies pour les amener à vendre plus vite leur bien ou à trouver le bien correspondant parfaitement à leurs attentes. Nous ne sommes pas les moins chers du marché, mais nos résultats parlent pour nous et nous permettent d'être ambitieux dans notre stratégie de croissance.

Comment se présente le marché en ce printemps 2017?

De manière générale, la conjoncture est indéniablement positive. Même si nous sommes encore en retrait par rapport aux années 2008 à 2010, qui furent fastes sur le plan immobilier. Le marché a tout simplement connu une correction, qui était nécessaire. Certains propriétaires ont hélas encore en tête les prix d'il y a 5 à 7 ans, ceux-ci n'étant plus d'actualité. A nous de les amener à plus de réalisme! Autre point marquant, à Genève et sur la Côte vaudoise, nous assistons à une véritable course au terrain à bâtir, car la construction neuve est toujours plus demandée par la clientèle.



Avez-vous un objet à nous présenter pour illustrer ce positionnement?

Notre cible est le moyen haut de gamme, c'est-à-dire le cœur du marché suisse, soit entre CHF 900'000.- CHF 1,2 millions. Mais nous proposons aussi des objets à des prix plus élevés, comme ce magnifique triplex de 240 m² dans le centre de Founex, sur la Côte vaudoise. Il est situé dans un vieux corps de ferme qui a été rénové et divisé en 2016 en deux appartements aux matériaux et aux finitions de grande qualité. Ce bien doté de 5 chambres et 3 salles de bains mélange l'ancien et le moderne tout en respectant le caractère de la bâtisse. Il est vendu pour CHF 1,85 million.

« NOUS CHERCHONS EN PERMANENCE LE MOYEN DE NOUS RÉINVENTER DANS LA VENTE, LA LOCATION ET L'ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT »

