

■ NAEF IMMOBILIER

Démarrage réussi pour l'agence de Vevey-Montreux

En deux ans, l'agence Vevey-Montreux de Naef Immobilier a déjà marqué de son empreinte un marché pourtant très concurrentiel, dans une conjoncture difficile.

L'agence de Vevey-Montreux, dernière-née de Naef Immobilier, poursuit une croissance pour le moins vigoureuse. Son équipe a été renforcée en mars dernier par la venue d'un nouveau courtier expérimenté, Thomas Geiser, spécialiste de l'immobilier local et international, qui a rejoint Sébastien Rota, responsable du courtage Riviera, et Nathalie Del Mastro, assistante. Comment expliquer un développement qualifié de réjouissant sur un marché que l'on considère comme atypique et dans un climat de forte concurrence? Sébastien Rota et Thomas Geiser nous livrent volontiers ce qu'ils considèrent comme la clef de leur succès.



Sébastien Rota.



Thomas Geiser.

Bien connaître le marché

«Nous avons chacun quinze années d'expérience dans le domaine immobilier. Cela fait tout de même trente années au total, remarque avec un sourire Sébastien Rota. Nous avons grandi dans la région et nous avons déjà été amenés à collaborer par le passé. Nous sommes tout à fait complémentaires. Notre parfaite connaissance du marché et de ses acteurs est un atout de taille; le fait est que les villes de Vevey et de Montreux présentent un marché immobilier particulier et constituent deux pôles d'attractivité économique spécifiques. Beaucoup l'ignorent, mais il y a de grandes différences culturelles entre les deux villes et nous trouvons dans la région un choix très large et diversifié d'habitations, qui vont du simple appartement à la propriété d'exception. Géographiquement, notre activité couvre l'ensemble de la Riviera, jusqu'à Cully et Chexbres; elle touche le district fribourgeois de la Veveyse et s'étend jusque dans le Chablais vaudois et valaisan.

Large gamme de services

«D'autre part, notre groupe Naef Immobilier propose une large gamme de services et le

nombre de nos mandats est en croissance constante, aussi bien dans le domaine du courtage commercial et résidentiel, notamment l'immobilier de prestige, que dans celui de la gérance d'immeubles ou l'administration de PPE. Nous avons les compétences pour accompagner nos clients de la conception à la réalisation de leur projet, qu'il s'agisse de l'achat d'un appartement en PPE ou d'une promotion impliquant la mise en place du projet, la négociation du terrain et jusqu'à la vente du dernier lot. Un exemple concret est fourni par le magnifique complexe résidentiel et sportif «Les Terrasses de Lavaux» que nous commercialisons actuellement (voir Gros Plan).

Partenariat fructueux

Sébastien Rota et Thomas Geiser ne cachent pas qu'à travers la marque Naef Prestige Knight Frank, le partenariat qui unit depuis sept ans le groupe Naef au célèbre broker londonien Knight Frank, spécialiste de l'im-

mobilier de luxe, joue un rôle appréciable dans le développement de leur agence. La population mondiale des UHNWI (personnes à très hauts revenus) a rarement été aussi mobile; la Riviera vaudoise et le bassin lémanique sont très prisés. «Grâce aux analyses sur l'évolution du marché réalisées par notre partenaire Knight Frank et à son équipe dédiée exclusivement au marché suisse, nous identifions ensemble les tendances de demain comme nul autre acteur. Il y a une réelle carte à jouer, ce que montrent de premières transactions très encourageantes».

Fidélisation de la clientèle

Les relations de confiance tissées par l'agence Naef Vevey-Montreux aussi bien avec les autres acteurs du domaine immobilier qu'avec sa clientèle sont également une des pièces essentielles de l'esprit dans lequel elle travaille, suivant la ligne de l'ensemble du groupe. «Nous accordons une grande im-



Nathalie Del Mastro.

portance à tous les facteurs humains de notre activité et la fidélisation de notre clientèle en est l'un des principaux éléments. C'est indispensable dans un métier qui est devenu plus compétitif, où il faut savoir évoluer et apporter de nouvelles idées. La clientèle d'aujourd'hui attend une certaine proactivité de notre part. Il faut aller à sa rencontre, trouver et lui offrir les bons objets - ceux qu'elle désire - et cela exige de la patience et de la per-

sévérance. Bien qu'en ce moment, le marché de l'immobilier soit difficile, y compris sur la Riviera vaudoise, nous sommes très satisfaits des résultats de notre agence et confiants en l'avenir, concluent Sébastien Rota et Thomas Geiser. Les prix reviennent à des niveaux rai-

sonnables, la bulle tant annoncée ne s'est pas produite, la demande redémarre et les taux vont demeurer à un bas niveau durant un certain temps encore. Les voyants sont donc au vert! ■

Etienne Oppliger

GROS PLAN

«Les Terrasses de Lavaux»

En deux ans, l'agence de Vevey-Montreux s'est déjà vu confier le pilotage de plusieurs promotions immobilières et parmi elles «Les Terrasses de Lavaux», un important projet qui révèle clairement le potentiel de confiance témoigné au groupe Naef et à son agence par les professionnels du secteur. Ce projet est situé sur un terrain de plus de 22 hectares où s'élevait autrefois le Grand Hôtel du Signal, sur les hauts de la commune de Chexbres. Il intégrera 43 appartements qui bénéficieront, entre autres, d'une vue magnifique sur la région lémanique. Au moment où nous écrivons ces lignes, il ne reste plus que 16 appartements à vendre dans cet immeuble qui sera achevé dans le courant de l'année prochaine. Dans une seconde étape, un hôtel et un restaurant semi-gastronomique compléteront le complexe, qui mettra l'accent sur le sport et le bien-être avec piscine, courts de tennis, salle de sport et équipement de fitness. (Plus d'informations sur le site www.les-terrasses-de-lavaux.com).

Thomas Geiser, nouvellement arrivé et en charge de ce projet, affirme qu'il a été séduit tout particulièrement par l'approche écoresponsable du groupe Naef; celui-ci participe à des projets de construction durable avec la conception de promotions immobilières bénéficiant d'énergies renouvelables et de nouvelles technologies.

LES TERRASSES DE LAVAUX



Complexe résidentiel et sportif au cœur du vignoble – en cours de construction

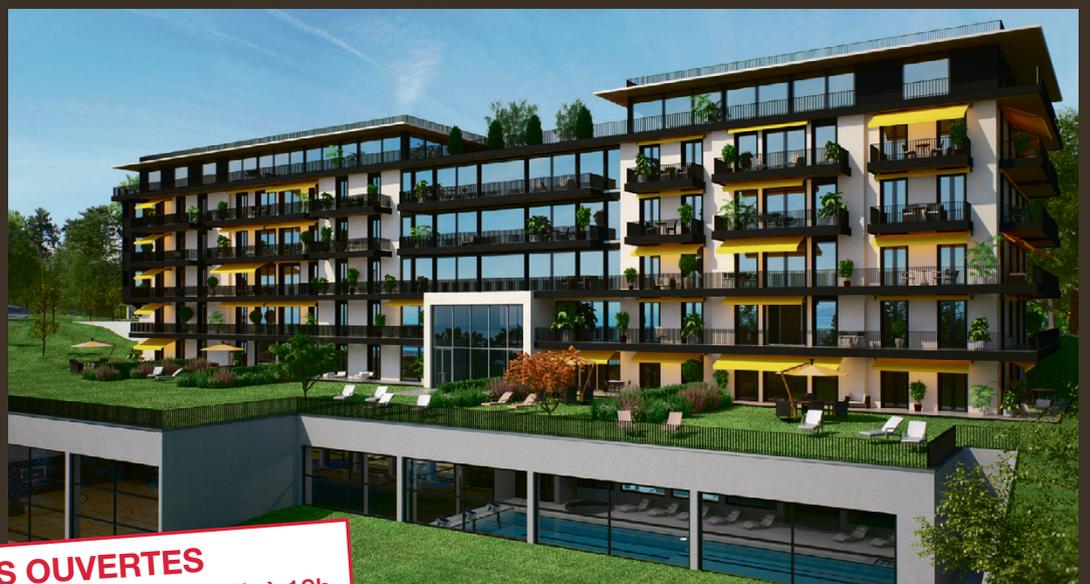
43 16 appartements de 2.5 pièces à 5.5 pièces



Dès CHF 950'000.—

Chemin du Signal 140,
Puidoux-Chexbres
via la gare de Puidoux
T +41 21 318 77 18

PORTES OUVERTES
Vendredi 22 septembre de 16h à 19h
Samedi 23 septembre de 10h à 13h



www.les-terrasses-de-lavaux.com