



**Les défis de l'immobilier :
 Trouvez-moi un acheteur...
 mais en toute confidentialité!**

Pour commercialiser un produit, il faut le faire connaître aussi largement que possible: le décrire, le montrer, le vanter, le photographier sous toutes ses coutures. En somme, il convient d'en faire la plus large publicité pour toucher un maximum de clients potentiels. Or, ce n'est pas toujours la loi de l'immobilier. Les opérateurs de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE reçoivent souvent des propriétaires qui souhaitent louer ou vendre leur bien, mais qui excluent toute diffusion d'information sur l'objet, le lieu, le prix. Comment dépasser le paradoxe? Pour en savoir plus, IMMORAMA a interrogé quatre responsables de la régie immobilière.

immorama – D'où vient cette difficulté à concilier publicité et confidentialité?

Sylvie Ferment, Responsable du service Transactions Immeubles de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE

– Souvent la transaction représente un enjeu financier important. Elle touche à la personne, à son parcours de vie, à sa réputation. Nous n'avons pas cette difficulté pour louer un studio par exemple. La commercialisation d'un immeuble de grande valeur en revanche suscite des interrogations: «Pourquoi ce bien est-il en vente? A quel prix? Est-ce un revers de fortune? Une réorientation d'activités?»

La diffusion de ces informations sur la place publique risque de nuire à la position des personnes, à leur image publique et à leur vie privée. Car il s'agit de leur patrimoine. C'est pourquoi des propriétaires tiennent beaucoup à ce que nous restions très discrets lors de la vente de leur immeuble ou de leur bien immobilier.

– Dans quelle mesure la publicité peut nuire à la vente d'un bien immobilier ?

S.F. – Plus un bien immobilier tarde à trouver preneur et plus il se déprécie sur le marché. Ici encore, le bouche-à-oreille est redoutable. «Pourquoi tel immeuble n'a-t-il pas déjà été vendu ou loué? Quel est le problème? A-t-il un défaut caché?» Cela suffit pour que le bien se déprécie. En restant discret au moment de la mise en vente, on évite cet effet d'usure au fil du temps.

– Et comment faites-vous pour respecter l'impératif de confidentialité?

S.F. – Tout dépend de la nature du bien, de son prix, du délai souhaité. Pour chaque cas, nous faisons une expertise et nous proposons une démarche de vente - directe, à terme ou appel d'offres public ou privé. Chaque fois, nous trouvons la solution adaptée, en respectant les contraintes de confidentialité fixées par les propriétaires.



Route de Chêne 36
 1208 Genève
 www.spg.ch
 Tél.: 022 849 61 61

immointerview

Par Richard Quincerot



Sylvie Ferment

Responsable du service Transactions Immeubles
 de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE

**«Chaque fois, nous
 trouvons la solution
 adaptée, en respectant
 les contraintes de
 confidentialité fixées par
 les propriétaires.»**