

EN QUÊTE D'EXCELLENCE

APTITUDE

FONDÉE PAR DEUX PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER, JEAN SCHMIDT ET ROCCO FAVALE, LA JEUNE AGENCE IMMOBILIERE GENEVOISE STONE INVEST REPOSE SUR UNE PHILOSOPHIE DU SERVICE SUR-MESURE ET UNE DÉMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT PRO-ACTIVE.



Unique, propriété d'exception à Lonay.



Villa contemporaine surplombant le lac.



Entre luxe et design.



De gauche à droite: Jean Schmidt, Danila Ghiandai, Florence Epailly, Rocco Favale.



Magnifique maison de maître.



Jean schmidt et Rocco Favale.

Jean Schmidt, co-fondateur de Stone Invest, est catégorique : « La réussite dans l'immobilier n'est pas que des objectifs à tenir, des chiffres et des bilans, mais c'est avant tout l'écoute du client. Elle est au coeur même de ce métier. »

Une conviction qui, après plusieurs années d'expérience dans de grands groupes, l'a incité à ouvrir en 2016 sa propre agence, en Suisse et en France, positionnée dans les secteurs de la vente, la location, le pilotage de travaux, la rénovation et la relocation. « Avec mon associé et mon équipe, nous avons envie de proposer un vrai service à la carte à nos clients, qu'il s'agisse d'objets de très grand luxe ou d'entrée de gamme, dans la vente et la location. Nous avons voulu recréer cette relation privilégiée avec le client, faite de compréhension de ses besoins et de confiance mutuelle. »

Pour Jean Schmidt, la première étape - et sans doute la plus importante - consiste à établir une stratégie avec le client. « Chaque personne est unique et c'est à nous, en tant que professionnels, de la comprendre afin de l'accompagner de A à Z dans ses démarches. Mais cela n'est possible que si l'on prend vraiment le temps de l'écoute et de la discussion. Je prends un exemple. Les clients sont souvent étonnés quand je leur demande quels sont les critères de choix vraiment importants à leurs yeux, ceux sur lesquels ils ne feront pas de concession. C'est une question que personne ne leur pose. Les entretiens avec les clients se limitent trop souvent à des questions standards. Nous avons la pantoufle de vair qui convient à Cendrillon, il n'est pas question de lui donner la mauvaise chaussure pour aller plus vite. »

Chaque mandat fait l'objet d'une analyse approfondie et donne lieu à un rapport pointu à l'attention des propriétaires du bien. « En ce qui concerne l'estimation bancaire, par exemple, nous donnons une fourchette de trois prix : le plus haut, celui du marché et le plus bas. Ensuite, nous discutons avec les clients pour connaître, notamment, leur niveau d'urgence et, à partir de là, nous nous positionnons ensemble sur un prix. » Toujours en quête du meilleur service pour ses clients, l'équipe de Stone Invest n'hésite pas à se remettre en question le cas échéant. « Si nous n'obtenons pas entièrement la satisfaction de nos clients, nous cherchons immédiatement où se situe le problème. Il ne s'agit pas forcément du prix. Les causes peuvent être variées, comme les voisins ou le bruit, et nous ne pouvons les identifier qu'en discutant avec le propriétaire. Nous sommes dans une optique de partenariat. » Cette philosophie du service sur-mesure passe aussi par l'adaptation au mode de vie du client avec, par exemple, des visites organisées le week-end ou en début de soirée, à partir de 19h30, ou même les jours fériés. Nous sommes disponibles quand nos clients sont disponibles. « Les clients sont moins stressés, plus réceptifs et les résultats sont plus satisfaisants », constate Jean Schmidt.

Dans un marché qui reprend, mais où les objets jusqu'à deux ou trois millions de francs sont très difficiles à trouver, Stone Invest bénéficie d'un vaste réseau et de partenaires solides, mais aussi d'une méthode de travail dynamique. « Nous activons nos contacts, nous entrons en relation avec des vendeurs potentiels... Aujourd'hui, on ne peut plus se permettre d'attendre. »

Julia Rossi