

L'IMMOBILIER SUR INTERNET

Grâce à un business model peu courant en Romandie, une société de Martigny offre le plus grand choix du canton en matière d'immobilier. Rencontre avec l'un des associés, Jean-Maurice Abbet.

À l'heure où les habitudes de consommation évoluent vers une utilisation de plus en plus importante d'Internet, Swiss-Estate, une jeune société valaisanne tire son épingle du jeu sur le marché immobilier du canton. Comment? «C'est très simple» explique Jean-Maurice Abbet, l'un des associés «nous avons créé des partenariats avec de nombreuses agences immobilières des stations du Valais romand. Nous couvrons même Villars. Quand un client nous contacte pour un éventuel achat nous sommes en mesure de lui proposer des objets issus non pas du parc d'une seule agence mais de plusieurs d'entre elles. Cette façon de procéder offre un plus grand choix à nos clients et leur permet de ne pas devoir multiplier les contacts et les interlocuteurs. C'est pour eux un gain de temps appréciable et plus de tranquillité d'esprit». Cerise sur le gâteau pour le client: ça n'est pas lui qui supporte le coût de l'ajout d'un intermédiaire à la transaction. C'est en effet l'agence partenaire qui rémunère le travail de Swiss-Estate. «Nous sommes dans une situation gagnant-gagnant» ajoute Jean-Maurice Abbet «nos partenaires ont plus d'opportunités de vente et nos clients plus de choix et moins de soucis».

BASÉ SUR INTERNET

La particularité de Swiss-Estate vous l'aurez compris est qu'elle n'a pas pignon sur rue. Sa vitrine à elle est sur Internet uniquement ce qui lui permet de réduire ses frais de fonctionnement. Ce modèle très anglo-saxon ne veut pas dire pour autant que les potentiels acheteurs se trouvent livrés à eux-mêmes.

Comme l'explique Jean-Maurice Abbet «après les contacts virtuels, nous prenons en charge nos clients pour des visites sur site. Nous pouvons arranger tous les détails de leur séjour des réservations d'hôtel au transfert de l'aéroport. Nous les assistons bien sûr aussi pour toutes les démarches administratives».

D'ABORD POUR LA LOCATION

Tout a commencé, il y a quatre ans avec la création de Skifreedom, un site fonctionnant selon le même principe que Swiss-Estate mais pour des locations seulement. Chris Longbottom, un anglais établi en Suisse depuis plus de dix ans en est le fondateur. Il a rapidement été rejoint par deux associés valaisans, le couple Abbet, convaincus du grand intérêt du modèle. «Chris apporte la connaissance du marché anglais alors que mon épouse et moi-même amenons notre tissu relationnel local et notre expertise légale des procédures suisses» explique Jean-Maurice Abbet. Le succès de Skifreedom aidant, le trio met rapidement en place Swiss Estate.

Si les associés se basent sur des partenariats pour assurer leur offre de vente et de location, ils prennent également en charge des objets de manière directe. Surtout pour des clients désireux de louer leur objet après l'achat ou dans le cas de reventes.

«La combinaison de notre structure de vente avec celle dédiée à la location nous permet de proposer ce type de service après-vente facilement» conclut Jean-Maurice Abbet.

À noter encore que malgré que le nombre d'objets disponibles à la vente pour étrangers dans le canton soit actuellement plus restreint, la proportion de clients étrangers des deux sociétés octoduriennes demeure importante.

Les stations que Swiss-Estate et Skifreedom couvrent comprennent: Verbier | La Tzoumaz | Nendaz | Crans-Montana | Villars | Champéry | Zinal | Grimentz | et bien d'autres...

