

■ RENCONTRE AVEC LES DÉCIDEURS DE L'AVENIR

Immobilier génération Y: demain leur appartient

Ils sont jeunes et font partie d'une génération Y décrite parce que trop connectée. Ils représenteront d'ici 2025, 76% de la main-d'œuvre, n'ont jamais connu le monde sans sida, ni sans informatique. La conscience écologiste est née en même temps qu'eux et les constats alarmistes sur l'environnement les abreuvent depuis leur naissance, au rythme des «crises économiques».

Jeunes actifs depuis peu, ils sont en marche vers des carrières professionnelles qu'ils envisagent comme partie intégrante de leur vie, des vies qu'ils veulent collaboratives, éthiques et engagées. Né en 1998, Tout l'Immobilier ne se veut pas ici le porte-parole de cette génération, mais le témoin d'un passage. Témoin d'un monde qui évolue mais qui s'interroge continuellement, d'où la dénomination de «y» («why», pourquoi en anglais). Témoin d'un présent qui imagine demain et se projette avec pour garde-fou les expériences et les aléas vécus par leurs parents «baby-boomers». Rencontre avec Alix, Antoine, Cyril, Diane, Jonathan, Maël, Marie, Quentin, Valentine, acteurs engagés par et pour l'immobilier, hommes et femmes d'un tout qui nous concerne tous, le monde de demain.

Connectés, pas déconnectés

Au total, nous avons donné la parole à sept représentants de sociétés genevoises expertes dans l'univers de l'immobilier, afin de connaître leurs positions et leurs visions à moyen terme. Leurs visions du monde professionnel, du monde de l'immobilier et du monde en général, afin de capter, si ce n'est des vérités absolues, du moins quelques tendances exprimées par ceux qui feront nos villes et nos habitats de demain. De la jeune start-up comme Able BIM Services ou E-nno Switzerland SA aux héritiers de régies centenaires telles que Pilet & Renaud, le Comptoir Immobilier et le groupe SPG-Rytz, ou bien encore de petits génies un brin *geek* aux ambitions fortes comme Cyril de Bavier ou Jonathan Lotito, le listing volontairement succinct de ce dossier a voulu une appré-



Antoine Leblond et Steeve Blanche.

hension, si ce n'est fine, à la fois globale et principalement plurielle. Les premiers acteurs de l'immobilier que nous avons rencontré dans le cadre de ce dossier «Y» sont des jeunes hommes pour qui le monde, même s'il est en pleine refonte grâce aux nouvelles technologies, doit préserver son histoire et son patrimoine en intégrant les outils numériques. **Antoine Leblond**, CEO de la société Able BIM Services, et son directeur associé **Steeve Blanche**, œuvrent au quotidien dans le monde de l'immobilier et du BIM (*Building Information Modeling*). En somme, le numérique au service du cycle de vie du bâti. Ce fervent défenseur de la Smart City, définie par l'Office fédéral de l'énergie comme «une ville capable d'offrir à ses habitants une qualité de vie élevée avec une consommation de ressources minimale, grâce à une combinaison intelligente des infrastructures et des innovations technologiques», permet donc la modélisation du bâti en trois

dimensions afin d'en offrir une meilleure exploitation. Une fois la carte d'identité numérique d'un immeuble établie via un scanner 3D, il est alors possible de «manager des données et d'être ainsi plus performant sur un projet, confie Antoine. Tout cela deviendra la règle dans les années à venir et ces outils vont s'améliorer pour faciliter la rapidité de construction et son efficacité. Et d'ajouter: Le numérique permet de réunir plus rapidement les compétences de différents corps de métier et de rendre ces informations consultables à chaque instant et par tous. Plus besoin d'audits longs et chronophages pour un chantier de rénovation, plus besoin d'attendre des semaines que l'architecte termine ses plans pour que les autres corps de métier puissent agir. Grâce aux nouveaux outils numériques, chacun peut apporter en temps réel son expertise sur un chantier, nous permettant dès lors de gagner du temps, de la précision et donc de l'efficacité».



Maël Perret.

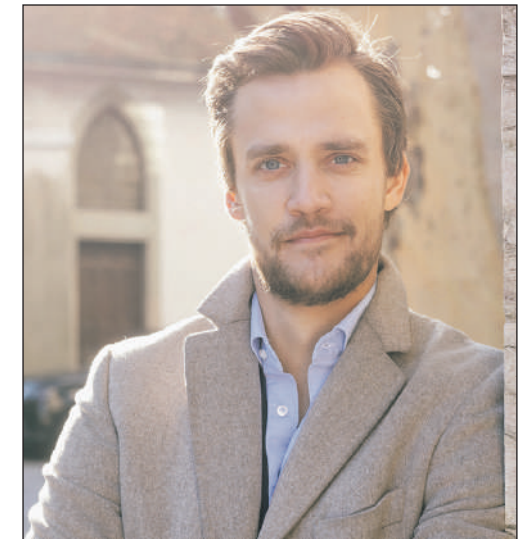
Ce n'est pas **Maël Perret**, CEO de la start-up E-nno Switzerland SA, qui dira le contraire, puisque cet ingénieur de formation a mis au point un système simple qui permet de réaliser jusqu'à 30% d'économies de chauffage. Pour lui, la «data», ou donnée numérique, est à la base d'un système collaboratif qui s'améliore sans cesse et permet de tout optimiser. Le système développé par E-nno Switzerland SA utilise les prévisions météorologiques et consiste en l'installation d'un boîtier intelligent sur les chaudières, avec pour résultat une réduction significative de l'impact environnemental des bâtiments. En croisant différentes données, il est dès lors possible de consommer les sources d'énergies ad hoc au moment le plus opportun et d'utiliser cette anticipation climatique pour permettre un chauffage contrôlé et utile. Rappelons que les bâtiments représentent plus de 50% de la consommation d'énergie totale d'un pays comme la Suisse. Pour ce CEO convaincu, la certitude est que le numérique doit être partagé. «Le virage est complexe à ancrer dans l'immobilier, mais en regroupant les compétences et en démontrant que chacun peut gagner en efficacité et en confort, la force collective pourra se mettre

en place. Progresser collectivement, évoluer ensemble est non seulement possible, mais surtout plus sûr, plus riche et plus efficace, assène avec ardeur le jeune homme plein de projets. À l'avenir, tout sera interconnecté et permettra à chacun d'y trouver son compte. Un gain de temps pour la régie, pour le locataire, pour le chauffagiste sera donc possible et tout pourra se piloter avec une seule plate-forme, de la buanderie au chauffage, en passant par la borne de recharge de nos voitures électriques». Preuve de l'intérêt de cette solution, l'économie moyenne par bâtiment réalisée durant la période de chauffage 2018-2019 est équivalente à deux allers-retours Genève-Zurich en avion de chasse ou plus proche de notre réalité citoyenne, 50 allers-retours en voiture.

Le numérique oui, mais l'humain avant tout

Dans le monde genevois de la construction, la fraîche société Swissroc se démarque depuis maintenant cinq ans, emmenée par un entrepreneur orné d'un panache brillant, dont la clairvoyance a permis d'évoluer sans cesse et de compter aujourd'hui 110 collaborateurs. Jeune dans son ADN, la holding regroupe à présent de multiples sociétés actives dans la construction, la rénovation, l'innovation, le pilotage et l'investissement. Ce succès, porté par **Cyril de Bavier** et ses trois associés, n'est pas dû à l'expérience du domaine de l'immobilier, mais à celui de la finance et d'une maîtrise sans fausse note de l'outil numérique. Ajoutez à cela une vision collaborative du management et une culture d'entreprise stimulée en permanence et vous obtiendrez une société à l'ascension fulgurante, véritable symbole pour tout jeune en-

trepreneur ambitieux. Ce qui compose un succès dans un monde où la concurrence est déjà bien établie réside probablement dans sa vision et dans ses valeurs. Cyril de Bavier nous livre un des piliers de Swissroc: «Il faut élever la transparence à outrance et l'appliquer dans chaque relation commerciale. Si vous voulez être vu comme bon, il faut être bon. La transparence et l'honnêteté sont des alliées infailissables et rapportent bien plus qu'elles ne coûtent».



Cyril de Bavier.

Pronumérique dans son approche professionnelle, l'équipe de Swissroc a digitalisé la quasi-intégralité de son processus et valorisé sans crainte les forces disruptives qu'apporte le numérique. «Il ne faut pas craindre l'utilisation des nouvelles technologies, livre Cyril; l'innovation est au cœur de tout, mais dans une certaine limite. Il faut juste intégrer les bonnes innovations et ne pas évoluer juste pour dire que l'on évolue. Nous de- ►

POUR UN SERVICE PERSONNALISÉ

GAILLARD
FRÈRES STORES

- INSTALLATIONS ET RÉPARATIONS
- STORES INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS
- TENTES SOLAIRES ET TOILES
- VOILETS ET MOUSTIQUAIRES

☎ 022 566 86 43 www.gaillardstores.com

DEMIRCI
Rénovation S.A.

- Transformation de votre intérieur
- Rénovation de façade
- Entreprise Générale
- Un seul interlocuteur pour le suivi des travaux

11, Avenue Dumas - 1206 Genève - Suisse
☎ 022 344 25 05 - Fax 022 344 25 80 - ☎ 079 206 83 68
www.demirci-renovation.ch



Valentine et Marie Barbier-Mueller.

mandons constamment à nos collaborateurs d'apporter des idées neuves, car ils sont en lien avec nos clients et voient rapidement ce qu'un nouvel outil peut leur apporter. Et de conclure: l'immobilier genevois est capable d'introspection, ce qui selon moi est vital pour le futur».

Comprendre le passé pour tendre vers un futur meilleur

S'inventer, se construire, s'imposer, sont, dans le monde de l'entrepreneuriat, des challenges auxquels beaucoup de candidats achoppent. Mais s'il est un défi tout aussi colossal que la création d'une entreprise, c'est lorsque l'héritage familial vous est confié et que le poids du passé est omniprésent. Dès lors et pour faire se croiser l'histoire des régions genevoises et le futur de ce monde évolutif, nous avons rencontré les représentants des 2^e, voire 3^e générations de régisseurs, mastodontes incontournables de l'immobilier genevois depuis des décennies.

Se sont ainsi prêtés au jeu **Marie et Valentine Barbier-Mueller** du groupe SPG-Rytz, Quentin Epiney du Comptoir Immobilier, Diane et Alix Barbier-Mueller de la régie Pilet & Renaud SA. Ils ont moins de 30 ans, pèsent conjointement des dizaines de milliards de francs d'états locatifs, des milliers de logements, des centaines d'emplois et un pan gigantesque de l'économie genevoise, mais ont surtout des avis nourris et une clairvoyance humble. A la direction générale du groupe SPG-Rytz, deux jeunes femmes fortes et cultivées ont rejoint il y a peu la société familiale: Marie et Valentine Barbier-Mueller. Toutes deux ont participé au projet Solar Impulse et ont évolué plusieurs années durant dans l'univers des start-ups en Asie pour Valentine, à New York et Zurich pour Marie. Aujourd'hui réunies au sein de l'entreprise familiale, les deux sœurs sont

rationnelles et voient l'avenir comme une chance de faire évoluer le vaisseau amiral de la famille. Quand on lui parle du futur, Valentine, la plus jeune des deux, attaque par une citation qui résume bien leur vision. «Même si l'on change le moteur, il faut continuer de faire avancer la voiture. Notre volonté n'est pas de tout réinventer pleinement, ni de reproduire le même modèle, nous devons simplement évoluer et c'est en cela que pour moi le numérique est avant tout un moyen et non une fin». Membres actives du Family Business Network (communauté qui regroupe près de 4000 entreprises familiales), elles pensent avant tout en générations et non en trimestres. «Lorsque l'on parle du futur, tout est question de contexte et nous devons voir le monde comme un tout. Les conditions «micro» ne décident pas seules, mais à travers les conditions globales. Nos décisions doivent ainsi s'inscrire dans une réflexion large et dépasser le microcosme de l'immobilier genevois», dit Valentine Barbier-Mueller. Son aînée Marie ajoute: «Dans un marché fragmenté, l'évolution passe par la valeur ajoutée. La qualité a un prix, mais, surtout l'absence de qualité, a un coût. Pour continuer à développer notre société, le numérique doit avant tout nous permettre de gagner en efficacité et en rapidité, afin de dédier plus de temps à l'humain. Il faut automatiser les tâches qui usent, pour que les forces humaines se consacrent à la satisfaction du client. C'est le client qui décide et nous sommes là pour le servir; c'est en cela que la technologie doit nous aider. Valentine rebondit: «Être sceptique quant aux nouvelles technologies, dont fait partie le numérique, et à leur valeur ajoutée, est un peu léger. Cela a créé et continuera à créer de l'emploi. Il y a des évolutions naturelles, qu'on le veuille ou non, il faut les accueillir et en exploiter l'apport pour progresser. Il faut être un peu créatif, avoir une vision inclusive et globale. C'est

en ce sens que les trois piliers de développement durable que porte le groupe SPG-Rytz restent notre leitmotiv permanent, à savoir la qualité environnementale, l'équité sociale et le développement économique».

Au Comptoir Immobilier, l'avenir est également dignement représenté par un jeune homme à la fois sensible et aguerri, **Quentin Epiney**. Plutôt attiré par les milieux artistiques durant l'enfance et le début de ses études, c'est à l'issue d'un stage dans l'entreprise fondée par son père que le jeune homme eut un déclic. L'immobilier sera son avenir, le développement du Groupe familial sa mission. Depuis près de 8 ans, ce jeune papa de deux enfants s'attelle aux côtés de son père au déploiement de la marque Comptoir Immobilier. Développement d'un réseau international, redéfinition des valeurs de l'entreprise ainsi que de la stratégie marketing; ses visions de l'avenir s'envisagent avant tout sur l'humain, tout en gardant à l'esprit la grande responsabilité qui lui incombe. «Le challenge est de répondre aux besoins et aux attentes



Quentin Epiney.

de nos clients propriétaires, mais aussi des locataires et tiers habitants, envers qui nous avons une responsabilité. Sans perdre de vue les objectifs économiques, nous devons avancer avec éthique, tout en nous remettant en question, du fait que notre rôle s'inscrit sur la durée et impacte le développement urbain, l'empreinte carbone de nos quartiers et la vie des communautés qui y résident».

A la question de la ville du futur, Quentin Epiney répond: «Pour avoir un développement urbain sain et dynamique, il faut commencer par préserver l'extra-urbain, puis rendre nos villes plus «smart», notamment en prenant de la hauteur. L'environnement dans lequel nous vivons quant à lui regorge de forces naturelles, qu'il convient d'exploiter intelligemment.



Diane et Alix Barbier-Mueller.

Même s'il est sain d'encourager les formes de mobilité publiques, il faut investir dans les solutions respectueuses de l'environnement, tout en préservant le confort moderne auquel s'est habituée notre civilisation. Et d'ajouter: La Suisse et les villes romandes doivent se poser la question de leur compétitivité et de leur positionnement sur la scène internationale. La Suisse a d'immenses qualités, elle doit oser, ne pas avoir peur des forces disruptives et encourager les innovations. Nous avons la chance d'avoir grandi dans une culture tolérante et démocratique. Dans ce monde en évolution constante, la Suisse doit être gardienne de ces valeurs pour que nos enfants puissent en bénéficier à leur tour», conclut-il.

Notre tour d'horizon des jeunes loups de l'immobilier fait escale vers le pont de la Coulouvrenière, près duquel nous avons rencontré **Diane et Alix Barbier-Mueller**, membres de la direction de la Régie Pilet & Renaud SA, et qui d'emblée expriment leur vision d'un métier évolutif: «Il convient avant toute chose de comprendre les besoins des gens. L'heure est à l'immédiateté et notre époque permet de booster certaines lourdeurs administratives grâce à l'outil numérique. L'époque est également à la réaffirmation des droits basiques. L'environnement doit être roi, la parité hommes-femmes respectée et l'innovation stimulée. Chez Pilet & Renaud SA, 60% de l'effectif est féminin et nous avons à cœur de miser avant tout sur l'humain», rappelle Diane. Sa sœur Alix, responsable stratégie environnementale et digitale à la régie, exprime quant à elle l'impétueuse nécessité de se tourner vers la gestion verte de nos modes de vie futurs. «Le traitement des déchets est un des enjeux majeurs lorsque l'on se projette dans

le monde de demain. La densification de notre planète conduit à une explosion démographique de nos villes et je pense que les centres urbains vont devoir prendre de la hauteur pour maintenir une surface au sol suffisante pour pallier les besoins de ressources. Les technologies doivent être mises au service de l'écologie dans son sens large et les bâtiments doivent impérativement être intelligents, tout en consommant moins. Les nouvelles technologies sont un atout pour construire le monde de demain, mais le bon sens reste aussi de mise dans cet enjeu. Notre génération doit bâtir une transition réussie vers la ville de demain, mêlant avec pragmatisme datas et énergie verte. L'aboutissement sera peut-être un jour de voir des animaux à l'état naturel en ville, car ne l'oublions pas, c'est toujours la route qui coupe la forêt et non l'inverse», termine, optimiste, Alix Barbier-Mueller.

L'avenir m'intéresse, c'est là que je compte passer le reste de ma vie! (Woody Allen)

Avant de conclure sur cette génération de la transition, nous avons demandé à un jeune homme doté d'une vision à 360° du monde de l'immobilier son avis sur la question. Ancien responsable communication de groupe Batinet, **Jonathan Lotito** s'est lancé il y a peu dans l'entrepreneuriat et a créé ThinkTwice, agence en conseil et communication. «L'une des tendances que l'on peut observer dans notre génération et qui bouleverse l'ensemble du monde actif est la nomadisation du travail. Le *coworking* a pris, et continue de prendre, énormément d'ampleur. On remarque même que certaines en-

treprises libèrent des bureaux internes pour y accueillir des travailleurs externes «nomades», créant ainsi de nouvelles synergies de travail. Et c'est là l'une des pistes. Travailler de manière indépendante, mais collaborative. Cela donne plus d'importance au réseau, aux échanges, et à une forme de liberté certaine. En ce qui concerne le numérique, la prudence et l'expertise sont de mise. Il faut voir cela comme un océan de données où chaque professionnel essaie de combiner les outils standards (Google Ads, Instagram, YouTube) avec les nouveaux mots «tendance» (réalité augmentée, 360°, BIM, etc.), parfois de manière réfléchie mais souvent



Jonathan Lotito.

en vrac, sans réelle stratégie. Ces nouveaux outils sont extrêmement performants, mais sans maîtrise, cela n'est pas constructif», conclut Jonathan.

Tout l'Immobilier (né dans la génération Z, créé par des baby-boomers et alimenté par une équipe multigénérationnelle) rencontre ici une génération Y passionnée, prudente, engagée, lucide, humaine et optimiste. Les enfants du millénaire entretiennent le sentiment de communauté diffusé par une idée de partage. Le monde de demain n'a jamais été aussi menacé et c'est pour cela que chacun exprime une si furieuse envie de se battre. Un monde qui semble ouvrir, grâce aux nouvelles technologies, un champ des possibles abyssal, mais qu'il conviendra de baliser pour ne pas sombrer dans la dépersonnalisation, voire la déshumanisation, que peut engendrer le virtuel. Un monde qui accueille ceux que l'on commence à appeler la génération Alpha. Simple retour au début de l'alphabet grec ou expression d'un renouveau continu... et si nous prenions enfin un vrai nouveau départ? ■

Maximilien Bonnardot