

A LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER DE COURTIER EN IMMOBILIER DE PRESTIGE

-/ DISCOVERING THE PROFESSION OF « REAL ESTATE BROKER OF PRESTIGE ».

Nicolas Hauser est depuis un an courtier en matière de prestige au sein de Pilet & Renaud Transactions SA, la branche spécialisée en courtage de l'incontournable régie genevoise. Fort d'une longue expérience dans le secteur de la gérance immobilière, sa motivation et ses compétences élargies lui permettent d'exercer son métier avec une vision particulière, qui fait la différence.

-/ Nicolas Hauser has been a prestige broker within Pilet & Renaud Transactions SA, the branch specialized in brokerage of the unmissable Geneva estate agency for a year. With a wealth of experience in the property management sector, his motivation and broadened skills allow him to exercise his profession with a particular vision, which makes a difference.

Quelles sont les qualités pour exercer votre métier ?

Indéniablement être à l'écoute, avoir de l'entregent, être dynamique et avoir une connaissance accrue du marché immobilier.

Qu'est-ce qui vous stimule au quotidien dans votre métier ?

J'ai une prédilection toute particulière pour l'écoute et le conseil, c'est pour moi le stimulus le plus important dans mon métier.

Vous êtes spécialisé dans les demeures dites de « luxe et prestige ». De quels types de biens parle-t-on ? Pouvez-vous nous en dire plus sur les spécificités de ce secteur et son évolution ?

Les demeures de prestige sont celles pour lesquelles nous vendons un « lifestyle ». Les prix dépassent généralement les CHF 5 mio. Le marché de ce segment de biens est reparti en croissance depuis cette année 2018 (appartements, villas et terrains), avec déjà 65 ventes à plus de 5 mio cette année, contre 52 au total en 2017. Nous voyons à nouveau des acquéreurs d'Asie et du Moyen-Orient. Tout cela est fortement encourageant pour le marché, même si les banques ont aujourd'hui un rôle modérateur.

Vous devez avoir à faire à une forte clientèle internationale à Genève. Qu'est-ce que ces clients viennent chercher ici ?

Nous avons effectivement une clientèle internationale attirée par notre belle cité. Ce n'est certainement pas l'aspect fiscal qui intéresse cette clientèle, mais plutôt la stabilité économique et politique, ainsi que la sécurité, qui font de notre ville un lieu où il fait bon vivre.

-/ What are the qualities required to exercise your profession?

One undeniably needs to be attentive, have good interpersonal skills, be dynamic and have an increased knowledge of the real estate market.

What motivates you every day in your job?

I have a special predilection for listening and counseling, it is my job's most important stimulus.

You are specialized in so-called luxury and prestige residences. What types of goods are we talking about? Can you tell us more about the specificities of this sector and its evolution?

Luxury homes are those for which we sell a "lifestyle". Prices generally exceed CHF 5 millions. The market for this segment of goods has been growing since 2018 (apartments, villas and land), with already 65 objects sold for over 5 million this year, compared to 52 in 2017. We see buyers from Asia and the Middle-East



Le Château de Rosey, propriété d'exception en vente sur les hauts de Bursins

again. All this is highly encouraging for the market, even though banks now have a moderating role.

You must have to deal with a strong international clientele in Geneva. What are these customers coming here for?

We do have an international clientele attracted by our beautiful Geneva. It is certainly not the tax aspect that interests this clientele, but rather economic and political stability, as well as security, that make our city a good place to live.



Pilet & Renaud
Boulevard Georges-Favon 2, Genève - +41 22 322 92 22
www.pilet-renaud.ch