

## ■ SALON IMMOBILIER EN LIGNE

# Troisième édition du «e-Salon» de Cardis

Luca Tagliaboschi est un personnage rare dans l'univers immobilier. Le directeur général de l'entreprise Cardis Sotheby's – spécialiste du courtage en Romandie – est un *self-made man* que rien ne destinait à une carrière dans l'immobilier, si ce n'est un dynamisme communicatif, une capacité de travail hors du commun et une vision stratégique claire. Après avoir rejoint l'entreprise il y a une dizaine d'années, il a de son aveu parcouru un chemin très riche aux côtés de Philippe Cardis, fondateur de l'entreprise. Belle rencontre professionnelle de deux hommes animés par un ADN identique, caractérisé par la remise en question permanente, l'obligation de résultat pour la clientèle et l'innovation. Ainsi est née l'an passé l'idée originale de lancer un Salon immobilier virtuel, avec un succès impressionnant. Après deux éditions en 2020, le troisième «e-Salon» sera en ligne du 20 au 27 mars.

- Luca Tagliaboschi, après le succès des «e-Salons» Cardis en mai, puis en novembre de l'année dernière, vous rééditez l'opération. La demande est-elle toujours aussi soutenue?



**Luca Tagliaboschi: «Le concept est clair: on accueille tous les promoteurs et tous les projets, avec facturation au résultat».**

- Bien sûr! Elle est même en nette augmentation, en Suisse notamment, mais aussi dans le monde. A titre d'exemple, l'Italie, un des pays les plus touchés par la pandémie, a vu ses transactions augmenter de 30%.



De nombreux objets proposés lors du e-salon.

Quant au réseau Sotheby's, il a réalisé l'an dernier un volume de 150 milliards de dollars de ventes, contre 115 en 2019. Lorsque nous avons lancé notre premier «e-Salon», l'objectif était de faire face à la sinistreuse ambiance due au confinement et au coronavirus. D'une part notre entreprise – déjà largement tournée vers les technologies modernes de communication – a dû et su s'adapter en un temps record aux nouvelles réalités: réduction des rencontres, mesures

de sécurité, télétravail; d'autre part, il nous fallait un moyen d'offrir notre large palette de services personnalisés à nos clients, malgré la situation de pandémie.

- Le succès a visiblement été à la clef. A quoi l'attribuez-vous?

- En effet, puisque nous avons dû organiser des prolongations dès la première édition! D'abord, le concept est clair: on accueille tous les promoteurs et tous les projets, avec factu-



Grand succès lors du salon virtuel 2020!

ration au résultat; bien sûr, on ne fait que de la vente. Plusieurs dizaines de promoteurs ont participé aux deux premières éditions, et sur septante projets (environ 500 objets) la dernière fois, il ne reste à ce jour quasiment plus rien à vendre. Nous avons commencé par du neuf, mais cette année il y aura aussi de la revente, avec également des acteurs privés. La force du «e-Salon», c'est que l'internaute peut choisir son stand virtuel, visiter les objets qui lui plaisent et poser à quelque quarante courtiers toutes les questions qu'il veut. Bien sûr, le français, l'anglais, l'allemand, l'italien et le russe – les langues vedettes du courtage immobilier! – sont pratiquées. Notre base de données, pour les invitations à participer, comprend plus de 50 000 adresses; et nous comptons 33 000 personnes en recherche active dans notre portefeuille.

- Quels types de bien sont-ils à vendre?

- Il y aura du neuf, de l'ancien, du luxe, des chalets... Bref, tout type d'objet. Nous avons,

j'en suis conscient, une image d'agence de haut de gamme. Dans les faits, avec nos 600 ventes par an, il est évident que nous couvrons toutes les gammes de biens immobiliers, mais notre service, lui, reste un service haut de gamme. Pour nos «e-Salons», nous avons tendu la main à nos confrères, qui ont participé avec enthousiasme. Notre défi cette année est que, grâce à la cinquantaine d'experts «chasseurs de biens immobiliers», grâce à la mise en ligne de nouveauxancements toutes les heures, chaque acquéreur potentiel puisse obtenir trois propositions concrètes en 48 heures. Nous pensons qu'il y aura en tout 800, peut-être 1000 objets proposés.

- Le courtage est surtout une activité humaine, davantage que technique. Peut-on remplacer ce contact dont nous prive ce satané virus?

- Certainement pas avec des algorithmes! L'avis et les conseils de l'expert sont indispensables, de même que la visite. Nos cour-

tiers – chaque client se voit attribuer un interlocuteur privilégié – disposent de matériel de pointe et font littéralement visiter pièce par pièce, en direct, un bien à un client qui ne peut se rendre sur place. Précisons aussi qu'en dehors des salons et des publications, certains propriétaires et acheteurs tiennent à une absolue confidentialité. Nous gérons évidemment ce type de transaction avec la discrétion souhaitée. Enfin, comme nous faisons exclusivement de la vente immobilière et n'avons pas de partenaires privilégiés, nous offrons à nos clients neutralité et crédibilité dans nos études de projets et estimations de prix.

- Le marché reste concurrentiel. Votre collaboration avec vos confrères a-t-elle des limites?

- Vous savez, chez Cardis Sotheby's, nous nous sommes fixé un objectif ambitieux: atteindre cette année le milliard de francs de volume de transactions. L'an passé, nous avons signé plus de 850 millions. Notre conviction est qu'il y a de la place pour tout le monde et que lorsque l'on peut répondre à la demande d'un client en coopérant sur des bases équitables, facilitant ainsi une transaction, le repli n'est pas une solution: le but est de servir efficacement le client et d'avoir du résultat. ■

Propos recueillis par Vincent Naville

E-Salon de l'immobilier Cardis, du 20 au 27 mars: inscription sur [salon.cardis.com](http://salon.cardis.com)

Voir aussi Tout l'Immobilier Nos 989 et 1010, des 4 mai et 26 octobre 2020, disponibles sur [www.toutimmo.ch](http://www.toutimmo.ch).

**Caves Ouvertes, c'est samedi!**

Liste et horaires des caves sur [www.geneveterroir.ch](http://www.geneveterroir.ch)

**De nombreux domaines vous accueillent tous les samedis dans leur cave pour un moment unique de partage.**

Francesca et Dominique Maigre  
Domaine des Bonnettes, Lully

**SWISS WINE | SANS HÉSITER GENÈVE**

Suisse. Naturellement.