

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

PATRIMOINE(S)
LA DIGITALISATION BOULEVERSE
L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE

INDEX

SWISS DIGITAL :
14 ACTEURS
D'INFLUENCE

INVITÉ

LAURENT FERRIER

MARCHÉ DE L'ART

2017 : LA REPRISE

PHOTOGRAPHIE(S)

BEN DAUCHEZ

RÉTROSPECTIVE(S)

JEAN TINGUELY

FISCALITÉ(S)

LES NOUVELLES
RÈGLES DE LA PLACE
FINANCIÈRE SUISSE

INVESTIR

GESTION
INSITUIONNELLE

DOSSIER

BANQUIERS, MÉCÈNES OU ARTISTES ?



15 CHF



L'IMMOBILIER ATTIRE LA CLIENTÈLE INSTITUTIONNELLE

Entretien avec Teresa Astorina, CEO, m3 REAL ESTATE

Par Boris Sakowitsch



Teresa Astorina

DANS LA LIGNÉE DE SA STRATÉGIE DE CROISSANCE, m3 A OUVERT UNE ANTENNE À ZÜRICH AFIN DE CRÉER UNE VÉRITABLE PASSERELLE ENTRE LA SUISSE ALÉMANIQUE ET LA SUISSE ROMANDE. L'OCCASION ÉGALEMENT D'ATTIRER UNE NOUVELLE CLIENTÈLE INSTITUTIONNELLE.

Vous avez récemment ouvert une antenne à Zürich, cela montre-t-il votre volonté de développer la clientèle institutionnelle ?

m3 REAL ESTATE, qui est aujourd'hui une régie de référence à Genève, souhaite devenir l'interlocuteur genevois privilégié pour les clients outre-Sarine. Les propriétaires institutionnels ou privés suisses allemands, ayant des immeubles à Genève, doivent être conseillés et accompagnés par des professionnels du marché local. Que ce soit pour la gérance d'immeubles résidentiels ou commerciaux, m3 REAL ESTATE, qui propose aujourd'hui des prestations immobilières à 360°, connaît parfaitement les problématiques et le marché. Notre savoir-faire et notre expérience, que nous offrons à nos clients depuis 1950, est une vraie plus-value.

Quelles sont les nouvelles solutions que vous avez mises en place à destination de cette cible: pouvez-vous nous en dire plus ?

Nous avons tout d'abord mis en place une équipe dédiée aux clients institutionnels comprenant parfaitement leurs enjeux. Nous avons également changé notre système informatique en optant pour un système

correspondant aux besoins des sociétés institutionnelles (GREM). m3 est la seule régie à disposer de ce formidable outil à Genève, pour le moment. Ce logiciel permet la gestion des immeubles locatifs, le traitement des factures, la consolidation des comptes des propriétaires, mais aussi de faire des bilans de société, de gérer de manière optimale la TVA si le propriétaire y est soumis, de gérer les locataires, les fournisseurs, et surtout de satisfaire les propriétaires. En utilisant un tel outil, m3 fait preuve d'un esprit innovant, toujours dans le but de répondre du mieux possible à la demande et surtout aux exigences concernant les différents reportings. Ensuite, afin d'être plus transparents dans la gestion des informations, nous proposons désormais une comptabilité séparée propre à chaque client propriétaire.

Quels sont les projets sur lesquels vous travaillez en ce moment susceptibles d'attirer des clients institutionnels ?

Par exemple, nous pilotons et commercialisons actuellement Stellar 32, à Plan-les-Ouates, qui verra le jour en 2019. C'est un projet ambitieux, qui rassemble confort, fonctionnalité et originalité, dans un ensemble de trois bâtiments totalisant 32 000 m² de surfaces mixtes. Il inclut un hôtel pour loger les visiteurs, un espace restauration, des services à la personne

LES PROPRIÉTAIRES INSTITUTIONNELS OU PRIVÉS SUISSES ALLEMANDS, AYANT DES IMMEUBLES À GENÈVE, DOIVENT ÊTRE CONSEILLÉS ET ACCOMPAGNÉS PAR DES PROFESSIONNELS DU MARCHÉ LOCAL

(pressing, coiffeur, etc.). Ce projet est conçu pour accueillir des entreprises actives dans des secteurs très diversifiés. Positionné au cœur d'une zone industrielle en pleine expansion, du futur quartier des Cherpines et du nouveau centre des marques horlogères de Genève, Stellar 32 constitue une excellente opportunité d'investissement pour des institutionnels souhaitant valoriser leur portefeuille. ■

INVESTISSEZ DANS LE NOUVEAU MARKET.

LE MÉDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

ABONNEZ-VOUS SUR MARKET.CH

1 an/ 8 éditions pour 109 chf

2 ans/ 16 éditions pour 188 chf

