

## Un exemple d'enracinement

La Régie Braun, à Lausanne, appartient à cette catégorie d'agences familiales de taille moyenne mais solidement implantée sur son territoire. «Les observateurs nous situent au deuxième rang du marché de la commune de Lausanne dans le classement des gérances», souligne avec un brin de fierté son directeur Claude Chessex. Depuis des années, quelle que soit la conjoncture immobilière, elle progresse à pas mesurés, à l'abri des coups d'éclats médiatiques. «Notre activité reste concentrée sur le territoire que nous connaissons bien. Nous n'achetons pas d'agences concurrentes, tout au plus reprendrons-nous le portefeuille de l'une ou l'autre qui cesse son activité. Nous n'ouvrons pas de succursales». Cette stratégie est payante à long terme, surtout dans un secteur où les restructurations ont été particulièrement nombreuses ces dernières années. «Certains ont oublié un peu trop facilement que les relations de confiance entre les deux partenaires que sont le propriétaire d'un immeuble de rendement et son régisseur ainsi que leur durabilité ont une très grande importance, poursuit Claude Chessex. Le propriétaire ne tient pas volontiers à se voir imposer de nouveaux interlocuteurs. Sur le long terme, les deux parties sont gagnantes. Le patron de la régie lausannoise se dit «raisonnablement optimiste» pour l'avenir. Il pense que le domaine du courtage et de la gérance immobilière obéit à des cycles, comme les autres secteurs de l'économie. Il y décèle déjà les signes avant-coureurs d'une stabilisation, voire d'un renversement de la tendance. Mais en même temps, il redoute les effets d'une politique de low cost que seraient tentés de mener certains professionnels de la branche, désireux ou contraints d'accroître à tout prix leur portefeuille immobilier parce qu'ils ont beaucoup investi ces dernières années. «Pratiquer une sous-enchère des tarifs au détriment des services rendus aux propriétaires risque d'être suicidaire à long terme.» Comme tous ses confrères, Claude Chessex constate que les exigences accrues des clients des régisseurs, en particulier la jeune génération, les possibilités offertes par les nouvelles technologies et la complexité croissante de la législation touchant de près ou de loin la propriété immobilière, tous ces facteurs ont leur coût qui ne cesse de croître. Un coût trop élevé pour les plus petits professionnels de l'immobilier? «Il est clair que pour eux, le problème de la taille critique est plus difficile à résoudre que chez leurs concurrents. Mais leur disparition n'est pas inéluctable pour autant. Le parc immobilier demeure très diversifié chez nous, il croît régulièrement, en particulier avec les logements en PPE, et sa gestion n'est pas menacée par la globalisation. Il reste encore pour chacun des opportunités à saisir.»



Claude Chessex