

NOUVELLE IMAGE POUR L'ENTITÉ DE PRESTIGE

«SPG One» vient de naître

C'est l'une des plus importantes régies de l'arc lémanique. Active depuis plus de soixante ans dans l'immobilier résidentiel, locatif, promotionnel ou encore commercial, la Société Privée de Gérance a choisi de faire évoluer son entité de prestige. Le groupe immobilier SPG-Rytz a décidé de lui offrir une nouvelle identité: «SPG One». Lever de rideau.

Maximilien Bonnardot

Pionnier depuis 2005, par l'intermédiaire de son enseigne «SPG Finest Properties», le groupe SPG-Rytz est le partenaire exclusif de la célèbre maison de ventes aux enchères Christie's. Active sur toute la Suisse romande, mais aussi à Gstaad et dans l'élégante station française de Megève, l'entité SPG Finest Properties fait évoluer son image et renforce ainsi son positionnement dans le délicat secteur de l'immobilier «premium». Elle devient SPG One. «SPG One fait partie de la galaxie du groupe SPG-Rytz, mais restera une entité à part entière», confie Valentine Barbier-Mueller, représentante de la troisième génération du groupe familial. «Avec SPG One, nous suivons une stratégie en ligne avec celle du groupe, notamment au niveau de notre détermination à fournir un service ultra-spécialisé dans chacun de nos différents domaines d'activité. L'équipe SPG One se dédie entièrement au secteur de l'immobilier de prestige. Elle travaille avec une clientèle exigeante, qui présente des attentes et des besoins bien spécifiques. Les objets de cette catégorie, c'est-à-dire avec des prix de vente à partir de 5 millions de francs, nécessitent un véritable savoir-faire et exigent de disposer de suffisamment de temps pour s'y consacrer. Notre priorité est de développer la meilleure compréhension du mode de vie, du fonctionnement, ainsi que des souhaits de nos clients, afin de pouvoir créer le coup de cœur». Maxime Dubus, directeur de SPG One, renchérit. «Celui-ci n'est possible qu'en connaissant parfaitement les us et coutumes de nos clients et après une

étude attentive de leurs besoins. Les quinze ans d'expérience de notre entité, associés au réseau du groupe mais aussi à la renommée internationale de Christie's et à la notoriété de la famille fondatrice, nous permettent de proposer des biens en exclusivité. Nous ne pouvons pas nous permettre de faire visiter à nos clients un bien qu'ils auraient déjà vu plusieurs fois, dans différentes agences. La valeur ajoutée de SPG One réside dans la sélection précise des biens que nous proposons, après avoir parfaitement cerné le style de vie de notre clientèle».

«Nous garantissons également une discrétion absolue aux vendeurs comme aux acquéreurs, ce qui leur apporte une véritable tranquillité d'esprit dans tout le processus de la transaction, ajoute Pierre Révay, courtier de SPG One. L'avantage d'avoir des biens en exclusivité est de les présenter «intacts», dans leur plus bel écrin. L'écoute et l'empathie, que nous incluons dans tous nos échanges avec nos clients, permettent d'apporter confiance et authenticité au dialogue et de proposer ainsi, non seulement des objets immobiliers, mais de vrais projets de vie». Maxime Dubus poursuit: «Chaque année à Genève, le volume total des transactions du secteur de l'immobilier de luxe s'élève à plusieurs centaines de millions de francs. C'est un marché incontournable que nous allons continuer de traiter de la meilleure façon». «Notre objectif était de faire évoluer notre image sans la révolutionner. Nous nous sommes entourés de professionnels, véritables artistes, afin de proposer à nos clients un nouveau nom et un

nouvel univers qui puissent exprimer nos valeurs.».

Valentine Barbier-Mueller conclut: «Nous nous sommes d'emblée retrouvés dans l'appellation «SPG One». C'est un nom court, moderne et percutant, mais qui comporte une certaine rondeur grâce à son «O», à la fois symbole de la recherche de la perfection et de la souplesse. Ce nom a également l'avantage d'être parfaitement compréhensible pour les francophones, tout en nous permettant d'évoluer avec la grande ouverture internationale que nous offre notre partenariat avec Christie's International Real Estate. Cet aspect est primordial pour nous, car un certain nombre de nos clients ont leur résidence principale à Genève, mais aussi un chalet à la montagne, avec parfois même des propriétés à l'étranger. C'est avec un puissant enthousiasme que nous lançons SPG One. En effet, malgré la crise du coronavirus, les transactions dans ce secteur se sont maintenues et nous entendons continuer avec optimisme à aller au-delà des légitimes exigences de nos clients».



Le logo tout neuf de «SPG One».

GROS PLAN

- **Positionnement:** immobilier de prestige et immobilier de montagne
- **Zone géographique:** Suisse Romande, Gstaad et Megève
- **Equipe:** 4 personnes
- **Mandats actifs:** 70 dont 20 hors marché, commercialisés de «manière discrète»
- **Clients acheteurs qualifiés:** 1500



Valentine Barbier-Mueller entourée de Maxime Dubus, directeur de l'entité SPG One (à gauche), et Pierre Révay, courtier.