

# En France voisine Ifa mise sur la qualité

Si le marché a chuté de 20 à 30% par rapport aux années d'euphorie (1989 à 1991), les prix se sont stabilisés, dit la directrice de cette agence.

Implantée début 1989 à Gaillard juste à quelques mètres de la frontière dans le complexe Immobilier des Portes de France, l'agence Ifa rayonne sur toute la région ceinturant Genève, d'Annemasse à Saint-Julien, ainsi que sur les bords du Léman, à Thonon, Evian, etc.

Destinée à une clientèle suisse et frontalière, cette filiale de la Société Privée de Gérance — la seule en France — s'est spécialisée dans les transactions et ne fait que de la vente de villas et d'appartements.

## Mètres carrés

L'année 1997 a été très bonne, selon Aïcha Ouadjinia. La responsable de l'agence rappelle la mise en application, le 18 juin dernier, de la loi dite Carrez qui rend obligatoire, dans tout contrat de vente, la mention exacte du nombre de mètres carrés habitables. « Cette mesure a eu pour effet de rassurer aussi notre clientèle suisse qui craint parfois d'acquiescer en France car elle connaît imparfaitement les lois. Quand on visite un objet, si on n'a pas un œil très exercé, il est difficile de se rendre compte de sa superficie exacte, ce qui a favorisé parfois quelques abus. »

En outre, l'acquéreur dispose désormais d'une année pour réagir contre les vendeurs s'il constate une erreur dans le mètreage qu'on lui a annoncé.

## Prix stabilisés

Si le marché a chuté d'une façon générale de 20 à 30% par rapport aux années d'euphorie de 1989 à 1991, les prix se sont stabilisés. « Les plus fortes demandes concernent des maisons individuelles entourées d'une parcelle de terrain de 500 à 1000 m<sup>2</sup> qui doivent être situées à une dizaine de kilomètres maximum de la frontière. Elles comportent en général quatre chambres et un salon et coûtent entre 1,2 et 1,3 million de FF. Quant aux appartements, ils doivent comporter 3 à 4 pièces au minimum et être à proximité plus immé-

diante de la frontière. Leur prix oscille actuellement de 400 000 à 700 000 FF. »

Les prix décroissent jusqu'à 30% environ au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la frontière. A ce jeu-là, même Gaillard qui jouxte la douane, est plus cher que le secteur d'Annemasse. Et le profil type de la clientèle acheteuse, qu'elle soit frontalière ou suisse, est représenté par un jeune couple de 30 à 40 ans.

## Suivi

L'agence Ifa, poursuit Aïcha Ouadjinia, pratique une politique de qualité tant pour la sélection

des objets que pour le service: « Nous ne prenons que les objets qui sont bien adaptés au marché et qui sont vendables. Nous tenons à privilégier même cette qualité, alors qu'actuellement beaucoup de choses sont surévaluées. Et nous attachons aussi la plus grande importance au suivi des clients. »

La réputation de l'agence est telle, grâce à l'excellent réseau de la SPG, que les clients sont très fidèles et que l'Ifa reçoit même parfois des appels de la France profonde de la part de personnes désireuses de vendre.

Michel Bonel □



Aïcha Ouadjinia, directrice de l'agence immobilière Ifa.

Pierre Abensur

3

TRIBUNE  
DE GENÈVE

MARDI  
21 OCTOBRE 1997

IMMO