

• IFA fête son vingtième anniversaire

## Deux décennies et des clients de plus en plus urbains

*Il y a tout juste 20 ans, l'agence immobilière IFA, membre du groupe SPG, ouvrait ses portes en France voisine, à la frontière de Moëllesulaz (l'un des rares lieux-dits qui changent d'orthographe en quelques mètres). Aujourd'hui, le succès ne se dément pas, malgré une conjoncture économique difficile.*

« C'était une aventure formidable, s'enthousiasme Aïcha Arrighi, souriante et dynamique responsable d'IFA. La filiale française de la SPG est installée sur le territoire de Gaillard, à l'entrée de cette Haute-Savoie qui bénéficie (et souffre parfois) de l'essor genevois. J'ai eu la chance de faire partie d'un groupe comme la SPG. On dit que les gens heureux ne voient pas passer le temps, c'est vrai. J'ai l'impression que c'était hier! Au cours de ces 20 dernières années, le marché de l'immobilier en France voisine a beaucoup évolué, autant du point de vue purement technique avec, notamment l'entrée en vigueur de la réglementation immobilière, mais également en matière de souhaits des clients. «Quand nous avons ouvert IFA, les Suisses, par exemple, recherchaient une résidence secondaire, se souvient Aïcha Arrighi. Aujourd'hui, ils veulent une résidence principale».

### Fin des achats irréflectifs

Un paramètre important, qui change la donne. «Les achats se font beaucoup moins sur des coups de cœur. On privilégie des aspects très pratiques, comme les transports publics, les écoles, les commerces... Les acheteurs recherchent de plus en plus des objets en ville. Ils n'ont plus envie d'être à 30 ou 40 kilomètres de leur lieu de travail. L'écologie est aussi une nouvelle préoccupation pour les acquéreurs. Ils s'intéressent à la géothermie, aux panneaux solaires... Auparavant, personne ne posait ces questions. Actuellement, il y a encore un décalage entre les demandes des clients en termes d'écologie et les logements existants, mais dans 20 ans, ces critères écologiques seront vraiment ancrés dans les mentalités et ils seront sûrement déterminants lors d'un achat immobilier». Aujourd'hui, la demande porte essentiellement sur des logements citadins, de 100 à 130 mètres carrés, et sur les appartements en rez-de-chaussée avec un petit jardin. «Les grands appartements sont plus difficiles à trouver, la majorité des constructions dans



«Nous maintenons un très bon rythme de croisière», remarque Aïcha Arrighi.

la région datant de l'après-guerre, reconnaît Aïcha Arrighi, mais on finit toujours par dénicher le bon objet, car beaucoup de propriétaires ont modifié leur appartement, par exemple, en achetant celui d'à côté. L'important est surtout de bien cibler les attentes du client».

### Trouvailles

Amoureuse de la région, qu'elle connaît dans ses moindres villages, Aïcha Arrighi se fait une joie de bouleverser les idées reçues et de faire découvrir des objets et des lieux privilégiés à ses clients. «Les acheteurs ont souvent une idée très urbaine de Gaillard, entre autres, et ils sont très étonnés quand je leur montre certains quartiers calmes avec beaucoup de verdure. Il y a vraiment des coins surprenants. Nous avons aussi une belle architecture dans le vieux Gaillard, que les gens ne connaissent pas souvent».

Grâce à sa structure très réactive et à un travail rigoureux, IFA résiste parfaitement à la conjoncture économique morose. «Le volume des transactions reste stable, mais les choses prennent davantage de temps, remarque Aïcha Arrighi. L'important est que nous n'ayons pas d'annulation de vente, ce qui est très bon signe. Nous maintenons un bon rythme de croisière».

Ces 20 ans de succès, Aïcha Arrighi les explique simplement: la culture du travail bien fait, le soutien du groupe avant-gardiste qu'est la SPG et une vraie passion pour les relations humaines. «Je suis toujours bouleversée de voir l'émotion des clients quand ils signent l'acte chez le notaire, dit-elle. Mon plus beau cadeau c'est lorsqu'un client, quelques années après que je lui ai vendu un logement, m'envoie ses enfants ou des amis». ■

Luc Muller