

Expertise et proximité : le duo gagnant pour repenser l'immobilier

Dans un marché immobilier en pleine mutation, où digitalisation et communication renforcent l'accompagnement et l'expertise, ces leviers s'articulent pour offrir un service toujours plus performant. Hervé Ruffieux, directeur courtage chez Cogestim, défend une approche où proximité, savoir-faire et visibilité vont de pair.



Hervé Ruffieux
Directeur courtage chez Cogestim

Hervé Ruffieux, Cogestim a connu une belle croissance ces dernières années. Comment avez-vous évolué tout en gardant votre identité?

Nous avons effectivement grandi : lorsque j'ai commencé il y a onze ans, nous étions 80 collaborateurs, aujourd'hui nous sommes 140. Cette expansion nous a permis d'atteindre une taille respectable, tout en restant fidèles à nos valeurs et à notre philosophie. Nous sommes désormais un acteur unique sur le marché, à la fois par notre taille et par la qualité de nos services. Nous avons la capacité de mener des opérations d'envergure tout en restant agiles et réactifs dans des structures opérationnelles.

Le marché immobilier connaît de profondes transformations, notamment avec l'essor du digital. Comment adaptez-vous votre métier à ces évolutions?

L'évolution du marché nous pousse naturellement à nous interroger sur notre manière de travailler : quels outils utiliser, avec quelles technologies et dans quel but ? Aujourd'hui, nous faisons face à une véritable surabondance d'informations et de communication, qui n'apporte pas toujours une réelle valeur ajoutée. Il y a quelques temps, il suffisait souvent de mettre un bien en vente pour qu'il trouve rapidement preneur. Aujourd'hui, le contexte est différent : une communication ciblée et une stratégie adaptée à chaque bien sont devenues indispensables. Il ne suffit plus d'annoncer une mise en vente ; il faut expliquer la démarche, justifier la stratégie

adoptée et informer régulièrement sur les résultats. Cela demande du temps et de l'attention, mais c'est une approche essentielle pour répondre aux attentes du marché et des clients. Par ailleurs, le métier a également évolué avec l'importance croissante des réseaux sociaux. Certains agents consacrent beaucoup d'énergie à créer du contenu en ligne, parfois au détriment de leur cœur de métier. Chez Cogestim, nous cherchons à maintenir un juste équilibre : une présence adaptée et professionnelle sur les canaux digitaux, tout en restant pleinement concentrés sur la qualité du service apporté à nos clients.

Qu'est-ce qui différencie Cogestim des autres acteurs du marché ?

Notre force, c'est notre capacité à aller au-delà du simple courtage. En plus de la vente, nous disposons d'un portefeuille d'immeubles en gestion et d'un portefeuille d'administration de propriété par étage. Cela nous permet d'offrir à nos clients des solutions de relogement provisoires ou définitives, une possibilité que peu d'acteurs du marché peuvent proposer. Nous remarquons d'ailleurs que de plus en plus de vendeurs nous sollicitent dans un contexte de préparation à la retraite. Entre 60 et 65 ans, beaucoup réfléchissent à leur futur logement. Dans une agence de courtage classique, l'accompagnement s'arrête généralement une fois la vente conclue. Chez Cogestim, nous allons plus loin en proposant des alternatives concrètes et adaptées à chaque situation. C'est un service que seuls des groupes structurés comme le nôtre sont en mesure d'offrir. Notre approche est également globale : nous accompagnons nos clients en matière de fiscalité, aussi bien en amont qu'en aval de leur transaction. Ce type d'accompagnement, qui était autrefois une norme, est devenu aujourd'hui un véritable atout. Nous avons toujours mis un point d'honneur à intégrer cette dimension dans nos prestations, et nos clients nous en sont reconnaissants.

Le marché est très concurrentiel. Quelles dérives observez-vous ?

Nous constatons que de plus en plus de clients changent

d'agence en cours de transaction, parfois séduits par des estimations irréalistes ou déçus par des pratiques discutables. Cette situation découle d'une certaine course à la performance, où l'on oublie parfois les fondamentaux du métier. De notre côté, nous nous efforçons de rester fidèles à nos valeurs de transparence et de déontologie, en privilégiant une approche honnête et réaliste. L'essor des agences 100% digitales a également laissé certains vendeurs insatisfaits. L'immobilier reste avant tout un métier d'expertise et de relations humaines : nous misons sur des courtiers aguerris, capables de sécuriser et de mener à bien chaque opération avec sérieux et professionnalisme.

Vous avez débuté comme courtier avant d'élargir vos responsabilités. Si les principes de transparence, de déontologie et d'expertise sont restés les mêmes, en quoi le courtage d'objets de rendement se distingue-t-il, notamment dans la recherche d'une rentabilité à long terme ?

J'ai débuté ma carrière comme courtier, d'abord pour une agence, puis pour deux. Aujourd'hui, en tant que responsable, mes missions dépassent le cadre d'un simple management. Sur le plan opérationnel, je me spécialise dans la gestion des objets de rendement. Concrètement, lorsqu'un propriétaire souhaite céder un immeuble, je peux m'appuyer sur un réseau d'investisseurs déjà intéressés, car ce type d'actif s'inscrit dans la stratégie de leur portefeuille immobilier. Chaque transaction, qu'il s'agisse d'un vendeur ou d'un acquéreur, est traitée avec professionnalisme, égard et clairvoyance. Le courtage dans ce domaine requiert des compétences spécifiques, différentes de celles d'un courtier de terrain qui joue davantage sur l'émotionnel. Ici, nous évoluons dans un univers où l'investissement est avant tout guidé par des considérations économiques. Il s'agit d'un réseau qui se construit avec le temps, basé sur la confiance et la compréhension des enjeux financiers. L'objectif n'est pas simplement d'offrir un toit ou de faire rêver une famille, mais d'assurer un placement pérenne dans la pierre, avec une rentabilité maîtrisée.

Quelle est votre vision de l'immobilier pour les années à venir ?

Nous ne cherchons pas à aller toujours plus vite ou à maximiser les transactions à court terme. Notre priorité est de construire des relations durables avec nos clients, en nous appuyant sur une équipe de collaborateurs compétents et investis. Nous accordons une grande importance à l'éthique et à la déontologie dans notre manière de travailler. Cela se traduit par une approche transparente, où l'accompagnement du client est au cœur de nos préoccupations. Notre ambition est d'offrir à nos clients un service complet et personnalisé, en répondant à leurs besoins avec expertise, rigueur et proximité. Dans un secteur où ces valeurs sont parfois mises à mal, nous sommes convaincus que cette approche, fondée sur la rigueur et la confiance, est essentielle pour instaurer une relation solide et durable.

Cogestim
Rue du Casino 4-6
1400 Yverdon-les-Bains
Tél : +41 24 422 12 11
Port : +41 76 491 48 35
www.cogestim.ch



COGESTIM
Société immobilière de gestion,
de courtage et d'expertise

Concrétisez votre projet immobilier en toute sérénité

Nos projets neufs à la vente



Les Cottages
Yverdon-les-Bains



Ô Verger du Moulinet
Gimel



Forellys
Forel



Hameau des Vaux
Molondin

**Chez Cogestim,
nous vous
accompagnons
pas à pas.**

Pour réaliser un projet immobilier, de multiples compétences sont requises. Que cela soit lors de la quête d'un terrain à bâtir, de sa négociation, de la réalisation d'études de faisabilité et de prévisions financières ou encore pour la gestion de projet, nous vous soutenons dans ce processus de pilotage.

Pour plus d'infos:
info@cogestim.ch
ou scannez
ce code QR

