

Anthony Collé : « L'avenir du courtage immobilier appartient aux réseaux »

Avec l'anéantissement des petites structures, le renforcement des grandes enseignes et la consécration des partenariats, la crise, a redessiné le paysage immobilier suisse romand. Analyse avec **Anthony Collé**, Administrateur délégué de Domicim-Groupe MK

En 2002, vous avez pris la direction générale de Domicim - Groupe MK, de quelle manière évolue le groupe depuis sa création ?

Le groupe a été créé il y a trente ans par Maurice Klunge, d'où les initiales MK. Dès les années 2000, par le biais de diverses acquisitions, il s'est progressivement développé sur l'ensemble de la Suisse romande. Aujourd'hui, le Groupe MK rassemble cinq sociétés, Domicim, Immvestis, Elitim, Batiline et Projectim-Courtim. Elles permettent de réunir sous le même toit, l'ensemble des prestations immobilières, la gérance et la gestion, l'investissement immobilier, le courtage de biens d'exception, les travaux de rénovation et d'architecture d'intérieur ainsi que les promotions et le pilotage de projet. Mais, ce sont les agences immobilières, regroupées depuis 2006 sous le nom de Domicim, qui constituent la marque phare du groupe. Actuellement, la Suisse romande en compte neuf. Et, nous avons le projet dans les dix années à venir de consolider notre présence, par la création de 3 à 5 agences, notamment dans les cantons de Fribourg et du Valais, ainsi qu'à Neuchâtel et à Genève, où nous sommes déjà présents avec une agence Elitim.

Jusqu'en 2020, en quoi consistent vos principaux projets ?

Pour 2010 et 2011, nous avons une dizaine de nouvelles opérations immobilières prévues. Des projets immobiliers qui vont d'une vingtaine de logements à plusieurs centaines. Certains seuls, pour les petites et moyennes opérations et d'autres en co-développement pour les grandes opérations. Avec l'objectif

d'être des concepteurs et des propulseurs d'idées, nous sommes constamment à la recherche de projets inédits. Aujourd'hui, Domicim est dans le top 10 des agences immobilières de Suisse Romande. Nous réalisons plus de 200 transactions par année, pour plus de 150 millions de francs. Et, nous nous développons particulièrement sur le marché des PPE, puisque nous en administrons près de 200.

L'année dernière, le marché de l'immobilier s'est inscrit dans une conjoncture difficile, quel bilan en tirer ?

Depuis 2008, le domaine de l'immobilier a ressenti un effet d'écrémage. L'élan de création de microstructures immobilières a commencé à diminuer. 2009 a fini d'anéantir cette tendance et la plupart de ces structures n'ont pas survécu. L'année dernière, en Suisse romande, en raison de l'évolution du marché et des inquiétudes liées la crise mondiale, le monde de l'immobilier a donc pris de nouveaux contours. Au niveau de la gérance et du courtage, la concurrence s'est réduite, avec un renforcement des grandes enseignes. Alors que pour certaines agences, le volume des transactions a baissé de 10% à 20%, pour d'autres, comme nous, il a augmenté de 5% à 10%. La diminution des acteurs a permis aux grandes agences de prendre des parts de marché et de faire valoir leur notoriété.

