

Chronique

Par Jean-Jacques Morard,
président du SVIT Romandie



Soigner ses locataires, clé du succès à long terme

Beaucoup de locataires pensent à tort que les loyers versés tombent dans les poches de leur régie immobilière. Ils se considèrent donc comme les clients de celle-ci. Les loyers appartiennent cependant à un troisième acteur; le propriétaire. Celui-ci en reverse une infime partie (entre 3,5% et 6%) à sa régie pour son travail. Pour le régisseur, la situation est beaucoup plus claire: son premier client, celui qui paie et décide, c'est le propriétaire. Cette triangulation fait du métier de régisseur un métier très subtil, qui demande doigté et finesse. En effet, il arrive parfois qu'un locataire, ignorant que son gérant n'est qu'un intermédiaire à la

marge de manœuvre limitée, lui reproche d'être trop lent, trop paresseux ou trop pingre. Face à ces plaintes, souvent injustifiées, le gérant ne peut adopter qu'une seule attitude: garder son sang-froid, expliquer son métier et, point essentiel, ne jamais arrêter de traiter ses locataires comme des clients. C'est précisément là que réside toute la difficulté: en période de pénurie de logements, les loyers rentrent de manière presque automatique... Dès lors, à quoi bon faire un effort? En fait, cet effort, ils doivent le faire dans leur propre intérêt, puisque l'équation est simple: sans locataires qui paient des loyers, il ne peut pas y avoir

de propriétaires qui paient des régisseurs. Mais le jour viendra, immanquablement, où la situation sera moins favorable aux régisseurs. Ils devront alors affronter des locataires qui pourront choisir leur appartement sur la réputation de celui qui le gère. Or, une réputation, cela se construit et cela se soigne sur le long terme. Les régies qui, aujourd'hui déjà, par beau temps, sont à l'écoute de leurs locataires et les traitent avec le même respect que leurs propriétaires se donnent un avantage compétitif et garantissent leur succès à long terme.

www.svit.ch/fr/svit-romandie.html

Tribune de Genève

Immobilier
Supplément paraissant le mardi
Rédacteur en chef responsable
Pierre Ruetschi
Rédaction Fabrice Breithaupt
Tél. 022 322 38 27
fabrice.breithaupt@edipresse.ch
Courriel immo@tdg.ch
Annonces immobilières
Gregory Pavoni
Edipub, tél. 022 322 34 23
gregory.pavoni@edipresse.ch
Marché immobilier
Sébastien Cretton, tél. 021 349 47 58
Direction 11, rue des Rois, 1204 Genève
Une publication d'Edipresse Suisse.

Tribune de Genève Mobile

Découvrez l'application
Tribune de Genève
sur votre iPhone



Application gratuite disponible sur l'AppStore

PUBLICITÉ



Xavier
a le projet de faire
construire un garage

Jean
son conseiller crédit
Raiffeisen a la passion
des automobiles

Des valeurs communes Financements hypothécaires

Obtenir un prêt immobilier peut être long et compliqué. Mais cela peut être très simple aussi, surtout quand votre conseiller Raiffeisen vous connaît. Quand on partage les mêmes valeurs, on se comprend toujours mieux.
www.raiffeisen.ch/geneve

RAIFFEISEN