



LA PASSION AVANT TOUT

TERESA ASTORINA EST UNE FEMME PASSIONNÉE, GUIDÉE PAR UNE JOIE DE VIVRE FORMIDABLE PROBABLEMENT HÉRITÉE DE SES RACINES ITALIENNES. SANS OUBLIER LA FEMME D'INFLUENCE, PUISQU'ELLE DIRIGE DEPUIS 2015 LE GROUPE IMMOBILIER GENEVOIS m3 REAL ESTATE, DÉTENU PAR ABDALLAH CHATILA, ET QUI VIENT D'OUVRIR SES PORTES À ZÜRICH. L'IDÉE ? CAPTER LES INVESTISSEURS SUISSES ALLEMANDS EN LEUR PROPOSANT DES SERVICES DE GÉRANCE POUR LEURS BIENS À GENÈVE.

**UN JOUR J'AI DÉCOUVERT
QUE C'EST VÉRITABLEMENT
L'IMMOBILIER MON MONDE**

À PROPOS DE m3 REAL ESTATE

m3 REAL ESTATE est une société immobilière genevoise à 360° qui propose une expertise globale, cohérente et innovante des métiers de l'immobilier. À travers sa structure novatrice (Property, Sales, Advisory, Hospitality), elle offre l'excellence d'un accompagnement sur mesure. m3 REAL ESTATE dispose également d'un cabinet d'architecte intégré. La société est désormais entièrement détenue par Abdallah Chatila et dirigée par Teresa Astorina. m3 REAL ESTATE, installée à Genève et Zürich, conserve sans conteste les valeurs depuis sa création en 1950, à savoir l'excellence, l'engagement et la confiance. Située place Cornavin 3 à Genève, elle emploie près de 90 collaborateurs. m3 REAL ESTATE a pour partenaire exclusif John Taylor pour le marché de l'immobilier de luxe.

Pouvez-vous nous décrire votre parcours ?

J'ai commencé dans l'immobilier il y a plus de 25 ans, dans une petite régie à Fribourg. Par la suite, j'ai occupé des postes à responsabilités dans différentes sociétés immobilières, des banques et dans le secteur des assurances. C'était le début de mon parcours professionnel, et j'ai pu découvrir tous les échelons et toutes les étapes que l'on peut parcourir dans le monde immobilier. C'est ainsi que j'ai découvert que c'est véritablement l'immobilier mon monde. Depuis lors j'ai toujours évolué dans ce milieu, et dans la mesure où j'ai eu la chance de travailler à Zürich, à Bâle, et finalement dans beaucoup d'autres cantons suisses et suisses romands, je peux dire que j'ai développé une réelle connaissance locale de ces marchés.

Qu'est-ce qui ferait la spécificité de m3 aujourd'hui sur le marché suisse ?

Le dynamisme et la diversification. En termes d'emplacement nous avons la chance d'être une régie qui se campe au milieu de la ville de Genève, ce qui nous permet de mettre en place une palette de micro-services dédiés, avec la réactivité qui va de pair. La stratégie et la vision de notre société, c'est celle du *private banking*, par conséquent nous essayons aussi de conseiller notre clientèle dans cette voie-là, et donc de rester le plus proche possible de leurs besoins. C'est cette approche de proximité et de

LA STRATÉGIE ET LA VISION DE m3, C'EST CELLE DU PRIVATE BANKING

service qui nous a décidés à ouvrir un nouveau bureau à Zürich : ainsi et de par l'importance et la diversité du réseau de m3 (*family office*, HNWI, promoteurs, etc.), les clients se voient proposer les meilleures opportunités. Les propriétaires institutionnels ou privés peuvent donc être conseillés et accompagnés par des professionnels du marché local. Nous ne sommes pas seulement une régie, mais avant tout des prestataires de services dans le monde immobilier.

Le rôle de m3 ne se limite donc pas seulement à la régie ?

Historiquement m3 est une régie genevoise, un acteur local de référence. La gérance est toujours notre pilier mais nous avons en effet diversifié nos activités. Concrètement nous avons par exemple créé un département entièrement dédié au conseil. C'est justement ce département «*advisory*» qui nous différencie, et qui couvre des besoins allant du conseil d'investissement pur à la conception



architecturale, en passant par le pilotage de projets et les démarches administratives. En bref que vous soyez un particulier, un groupe d'investisseurs ou de promoteurs, une institution ou une collectivité publique, nous pouvons vous conseiller en matière d'investissement, d'expertise, de commercialisation, de patrimoine ou de projets immobiliers. Nous avons également imaginé une palette de services dédiés à l'hôtellerie qui puisse englober les différents métiers qui interviennent dans la réalisation et la gestion d'hôtels innovants et compétitifs. Dans la mesure où un hôtel nécessite l'intervention d'un propriétaire de bâtiment, d'un exploitant et d'une marque (internationale ou locale), m3 se positionne en tant qu'opérateur hôtelier, locataire des murs. L'originalité de ce positionnement se traduit par un double avantage pour le propriétaire : une relation contractuelle basée sur un loyer fixe et une grande flexibilité de réalisation du produit hôtelier en fonction des aspirations du propriétaire et de son marché spécifique.



Teresa Astorina avec Abdallah Chatila, actionnaire unique de m3

Quels sont vos clients-typés ?

Concernant la gérance, notre clientèle est en grande partie privée, encore peu d'institutionnels : c'est une raison supplémentaire qui nous a conduits à l'idée d'ouvrir notre bureau à Zürich, dans la mesure où la majorité

GSTAAD RESTE LA STATION QUI FONCTIONNE LE MIEUX

des grands investisseurs institutionnels sont localisés en Suisse alémanique. Quant à la vente, nos principaux clients sont Suisses ou étrangers domiciliés en Suisse. Pour les étrangers non domiciliés en Suisse, l'achat s'avère beaucoup plus compliqué, notamment pour des raisons de législation.

CÔTÉ PRIVÉ

- Un lieu fétiche ? Mon chez-moi.
- Une ville préférée ? Zurich.
- Un hôtel préféré dans le monde ? Boscolo Venezia, Venise.
- Une heure préférée ? Pourquoi ? Très tôt le matin, entre 5 et 7 h, paisible, on a le temps pour soi, c'est calme, on voit le jour naître.
- Un personnage préféré ? Steve Jobs.
- Une citation qui vous inspire au quotidien ? Soyez vous-même, tous les autres sont déjà pris (Oscar Wilde).
- Une musique préférée ? Nina Simone.
- Un livre préféré ? Illuminati.
- Un souhait impossible ? Je n'aime pas le mot impossible, impossible signifie uniquement qu'on n'a pas encore trouvé la solution.
- Votre meilleure qualité ? La simplicité, savoir être à l'écoute.
- Votre pire défaut ? L'impatience.
- Une passion préférée ? Ma famille, mon job.

Où sont localisés les biens les plus recherchés ?

En général, majoritairement en ville ou dans les communes prisées telles que Cologny, Vandoeuvres, etc. Concernant la vente côté montagne on retrouve en tête de liste Gstaad. Selon les statistiques, l'année passée, la station a eu la meilleure performance sur l'année (+13%), ceci malgré un franc suisse fort. Les prix ont augmenté en moyenne de 30 000 à 34 000 francs par m².

Peut-on encore parler de bulle spéculative à propos du marché Suisse ?

Plus vraiment, et on constate une baisse générale des prix de vente dans le haut de gamme allant jusqu'à 25 %. Ce genre de biens sont de plus en plus difficiles à vendre, notamment parce qu'il est de plus en plus compliqué de trouver des financements. Cependant le segment moyen, c'est-à-dire le marché des biens valant jusqu'à un million, un million et demi de francs, se porte bien et la demande reste stable. Ceci naturellement aussi grâce aux taux d'intérêts pour les financements qui restent très attractifs. \