



« Aux côtés de BARNES, c'est tout un groupe qui agit en parfaite synergie »

Présente partout en Suisse, la marque BARNES a su s'imposer comme un acteur incontournable de l'immobilier haut de gamme et du courtage de tous types de biens. Mais aux côtés des 22 agences BARNES, c'est toute une architecture de marques qui se dessine. Le point avec Jérôme Félicité, Président de BARNES et de Gerofinance | Régie du Rhône.

-/ Present throughout Switzerland, the BARNES brand has established itself as a key player in high-end real estate and brokerage of all types of properties. But alongside the 22 BARNES agencies, a whole architecture of brands is emerging. Here's an update with Jérôme Félicité, President of BARNES and Gerofinance | Régie du Rhône.

barnes-suisse.ch

On a tendance à parler de BARNES comme d'une marque indépendante, or la marque évolue au sein d'un groupe plural. Expliquez-nous cela.
En 2012, BARNES a rejoint le groupe Gerofinance | Régie du Rhône qui couvre tous les métiers de l'immobilier, et est ainsi devenue un acteur majeur du courtage en Suisse romande. Présent sur le marché depuis 1886, le groupe figure parmi les plus anciens gestionnaires de patrimoines immobiliers d'Helvétie.

La marque BARNES, qui porte sur l'achat et la vente des biens, le courtage et les projets neufs, et les biens de prestige, évolue ainsi aux côtés d'autres marques de l'immobilier : BARNES Commercial Realty spécialisée dans les biens commerciaux, Gerofinance | Régie du Rhône qui s'occupe de toute la partie gérance, et EDIFEA qui agit en tant qu'entreprise générale. Toutes agissent en complémentarité.

Sur quoi repose la pérennité d'un groupe comme le vôtre ?

Cela repose d'abord sur deux choses : les collaborateurs et les clients. Nous sommes avant tout une société de services, et pour réussir le savoir-faire et le savoir-être de nos équipes (environ 700 personnes sur l'ensemble du groupe) sont au cœur de l'équation. C'est uniquement par ce biais que nous pouvons satisfaire les clients, locataires et propriétaires.

Quels sont vos grands projets en cours et à venir ?

Le déménagement du groupe fin d'année 2022 au Quartier de l'Étang fut un énorme projet. En choisissant d'implanter toutes nos marques en un seul et même lieu nous sommes exactement dans l'esprit décrit plus haut : celui d'une véritable architecture basée sur des compétences métiers et terrain qui se nourrissent et se renforcent les unes les autres. Nous poursuivons aussi notre maillage territorial, avec notamment l'ouverture des départements gérance à Nyon et Montreux.

Et pour terminer, un mot sur les défis ?

La digitalisation et la transition énergétique sont deux grands défis impliquant de nouveaux outils pour construire et rénover. Face à cela, nous devons faire évoluer nos expertises. Nous investissons aussi beaucoup dans des outils numériques visant à simplifier la vie des locataires et des propriétaires. Enfin, nous faisons évoluer nos pratiques en termes de performance énergétique via notre nouveau service « Valorisation Energie Travaux » créé cette année qui propose un accompagnement et la recherche de solutions pour réussir cette transition énergétique.

We tend to talk about BARNES as an independent brand, but in fact, the brand operates within a diverse group. Can you explain this ? In 2012, BARNES joined the Gerofinance | Régie du Rhône group, which covers all aspects of real estate and has become a major player in brokerage in French-speaking Switzerland. The group has been present in the market since 1886 and is one of the oldest real estate asset managers in Switzerland.

The BARNES brand, which focuses on the purchase and sale of properties, brokerage, new projects, and luxury properties, operates alongside other real estate brands such as BARNES Commercial Realty, which specializes in commercial properties, Gerofinance | Régie du Rhône, which handles property management, and EDIFEA, which acts as a general contractor. All these brands work in complementarity.

What is the basis of the sustainability of a group like yours?

It relies on two main factors: employees and clients. First and foremost, we are a service-oriented company, and to succeed, the skills and attitudes of our teams (about 700 people across the group) are at the heart of the equation. It is only through this approach that we can satisfy our clients, tenants, and property owners.

What are your current and upcoming major projects?

The relocation of the group to the Quartier de l'Étang at the end of 2022 was a huge project. By choosing to establish all of our brands in one place, we are exactly in line with the above-mentioned spirit: that of a true architecture based on field and professional skills that feed and reinforce each other.

We also continue to expand our territorial network, including the opening of property management departments in Nyon and Montreux.

To conclude, a word on the challenges?

Digitalization and energy transition are two major challenges that require new tools for construction and renovation. In response, we must evolve our expertise. We are also investing heavily in digital tools aimed at simplifying the lives of tenants and property owners. Finally, we are evolving our practices in terms of energy performance through our new "Energy Works Valuation" service created this year, which offers support and solution-finding to succeed in this energy transition.

