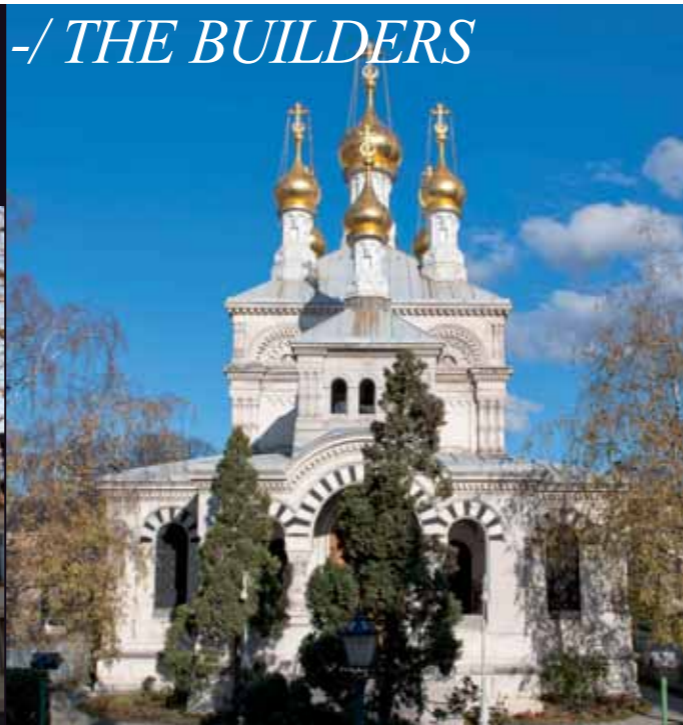


# LES BÂTISSEURS

**Génération après génération, la famille Brolliet a su imposer sa marque dans le paysage immobilier genevois. Un cas d'école.**



*-/ THE BUILDERS*

*C'est une histoire de famille comme on aime à les raconter. La régie Brolliet, ce sont quatre générations qui ont, au fil de plus d'un siècle, fondé, consolidé, et fait grandir une entreprise familiale dont le développement est allé de pair avec celui de Genève. La famille est ainsi à l'origine de nombre d'édifices prestigieux de la cité, comme l'église russe ou le temple de Carouge. Une société familiale, traditionnelle et prospère, qui ne rechignera pourtant pas à un petit coup d'éclat : à la mort de Jean Brolliet, ce sera une femme, sa fille Laure, qui reprendra le flambeau. En 1987, elle devient donc la première femme à prendre la tête d'une régie genevoise.*

Avec elle, la régie se concentre sur ses activités immobilières, adopte une nouvelle structure interne, plus flexible, plus autonome. Une démarche soutenue par les membres du conseil d'administration, Aldo Comisso, Xavier Cruzado et Thomas Mader, et dont le résultat est probant, la régie comptant aujourd'hui 130 collaborateurs. Cette ligne de conduite cohérente a non seulement permis à la régie de surmonter toutes les crises mais également de rester entre les mains familiales. Aujourd'hui la clientèle comprend aussi bien propriétaires privés, institutionnels, caisses de pensions, ou encore compagnies d'assurances, répartis entre activités de gérance, de vente et de location, et importants projets de promotions immobilières. Rencontre avec Laure Brolliet, fine experte du marché immobilier genevois et incarnation de l'esprit Brolliet, entre stratégie moderne et valeurs familiales.

## Comment gère-t-on aujourd'hui une entreprise familiale centenaire?

Nous considérons que tous les acteurs auxquels nous avons affaire dans l'exercice de notre métier, de nos collaborateurs à nos clients, sont nos partenaires essentiels ; ceci est ma philosophie. Effectivement, la régie appartient toujours à notre famille de bâtisseurs et d'architectes. « Toutes les nuances de l'immobilier », ce principe est inscrit dans les gènes de Brolliet depuis sa création en 1903. Il est à la fois l'expression de notre choix d'être présent dans tous les métiers de l'immobilier, mais aussi de notre volonté de comprendre les besoins de nos clients dans toutes leurs déclinaisons, et de notre capacité à les servir avec tact et élégance.

Quels sont les facteurs qui, d'après vous, ont permis Brolliet de tenir dans le temps et de rester entre des mains familiales?

La qualité de nos conseils et nos solutions novatrices ; Brolliet a également une culture d'entreprise très forte liée à son histoire. Naturellement, pour rester compétitif dans un environnement de plus en plus concurrentiel, nous devons veiller à notre efficacité organisationnelle et à notre rentabilité.

La volonté de transmettre, de pérenniser le nom Brolliet joue également un grand rôle dans notre longévité. Mon souhait, c'est de continuer de faire grandir sur ces bases l'entreprise et les femmes et les hommes qui la composent. Brolliet doit être pro-active dans son appréhension des besoins du marché, et créative dans les solutions apportées à nos clients.

On parle souvent pour Genève d'une situation immobilière compliquée, voire tendue. Quel regard portez-vous sur ce marché?

Il y a une véritable pénurie d'objets pour plusieurs raisons. On ne construit pas assez de logements depuis trop longtemps. Le seuil de 2'500 logements par an doit être atteint pour rattraper le retard accumulé, et on est loin du compte ! A ce manque de production s'ajoute la "recourite" aigüe. Enfin, il y a le dynamisme du flux migratoire: Genève a attiré des talents et des entreprises, ce qui a augmenté la demande. Quant à la « bulle immobilière », elle n'est plus vraiment d'actualité, le marché s'est bien assaini après une série de crises.

Quelles perspectives pour une régie comme Brolliet à Genève?

Nous devons toujours proposer une vision et des outils innovants à nos clients en tenant compte des aspects environnementaux qui me sont chers. Je considère que l'entreprise se doit d'être irréprochable sur le terrain de l'éthique comme sur celui de la responsabilité sociétale.

L'adhésion de chacun aux valeurs communes à l'entreprise est essentielle pour répondre aux défis à venir. Au-delà des compétences métiers, l'éthique, la confiance, la responsabilité, l'implication, le professionnalisme sont autant de fondamentaux qui cimentent la culture de Brolliet.

**Brolliet SA - Avenue du Cardinal-Mermillod 36, Genève – Tel. +41 22 908 23 23 et Rue St-Jean 34, Nyon – Tel. +41 22 994 33 44 – www.brolliet.ch**



**The Bolliet family has stamped its mark on the Geneva property landscape for generation after generation. A textbook case.**

*It's one of those family stories we love hearing about. Over more than a century, four generations of Brolliet founded, consolidated and expanded a family business whose development has paralleled that of Geneva. The family was responsible for such prestigious edifices as the Russian church and the Carouge Protestant church. Always a traditional and prosperous family company, Brolliet created something of a stir when Jean Brolliet died, for it was his daughter Laure who took over. In 1987, she became the first woman to run a Geneva company.*

Under her reign, the company concentrated on its real estate activities and adopted a new, more flexible and more autonomous internal structure. This approach was supported by the members of the Board of Directors: Aldo Comisso, Xavier Cruzado and Thomas Mader. The results speak for themselves, since the company now has 130 staff. This consistent course of action has not only allowed the company to overcome all of the recessions but also to remain a family affair. These days, the company includes private owners, institutions, pension funds and insurance companies, with activities split between management, sale, rental and major property promotion. We met with Laure Brolliet, an expert on the Geneva property market and incarnation of the Brolliet spirit, balancing modern strategy with family values.

How do you manage a century old family firm today?

We feel that everyone with whom we have dealings in the course of our business are our key partners, from our staff to our customers; that is my philosophy. It's true that the company still belongs to our family of builders and architects. "Real estate from every angle" is the principle laid down in the genes of Brolliet since its creation in 1903. It is both the expression of our choice to be present in every aspect of the real estate business, and also the desire to understand our clients' needs, whatever they may be, and our ability to service them with tact and elegance.

In your view, what are the factors that have enabled Brolliet to survive over such a long period of time and remain in family hands?

The quality of our consultancy services and our innovative solutions; Brolliet also has a very strong company culture that is linked to its history. Naturally we have to keep an eye on our organisational efficiency and our profitability in order to remain competitive in an ever more competitive environment. A desire to pass on the Brolliet name and ensure its survival also plays a considerable role in our longevity. My desire is to continue to grow the company on this basis, as well as nurture the men and women who comprise it. Brolliet must be proactive in realizing the needs of the market, and creative in the solutions we provide our clients.

The real estate situation in Geneva is often said to be complicated, even strained.

How do you see this market?

There is a real shortage of properties, and for several reasons. We haven't been building enough housing for far too long. The threshold of 2,500 homes a year must be reached in order to make up this accumulated shortfall, and we are far from that! Then there's the large number of legal challenges to new building projects. Finally, there's the high rate of incoming migration, because Geneva attracts talented people and companies, so raising demand still further. As for the property bubble, that's not really an excuse any longer: the market has cleaned itself up after a series of setbacks.

What does the future look like for a company such as Brolliet in Geneva?

We must continue to offer our clients an innovative vision and tools, while taking into account the environmental aspects that I hold dear. I feel that the company must hold itself beyond reproach as regards ethics and corporate social responsibility. It's essential that everyone upholds the company's common values in order to meet the challenges to come. Beyond our various professional competencies, ethics, trust, responsibility, involvement and professionalism are all fundamentals that cement the Brolliet company culture.