

Christophe d'Autheville

Christophe d'Autheville a fondé Swiss Lake Properties, société de conseil et courtage immobilier, en Suisse et à l'étranger, en novembre 2022. COTE Magazine a rencontré ce professionnel de l'immobilier, pour qui passion rime avec transmission.

-/ Christophe d'Autheville founded Swiss Lake Properties, a real estate consulting and brokerage company, in Switzerland and abroad, in November 2022. COTE Magazine met this real estate professional, for whom passion rhymes with transmission.

Propos recueillis par Victoria Javet

Christophe d'Autheville, quel est votre background ?

De nationalité française, je suis le fondateur et propriétaire de Swiss Lake Properties SA. Professionnel de l'immobilier depuis 35 ans, je suis marié avec la mère de mes deux enfants depuis 22 ans.

Après avoir effectué mes études en France, j'ai débuté ma carrière en tant que courtier junior dans une société de promotion de résidences de loisirs en France. Parallèlement, j'ai développé une activité de production musicale, avec succès.

Puis, j'ai rejoint une société familiale de courtage immobilier connue et très respectée en France, dont j'ai gravi tous les échelons jusqu'à devenir conseiller principal, directeur et expert en immobilier. Après la vente de cette société, j'ai travaillé pendant 22 ans pour le groupe CB Richard Ellis, leader mondial du courtage, de l'évaluation et du développement immobiliers. Parallèlement, j'ai investi, conçu, développé et commercialisé des villas de luxe dans diverses destinations du monde plébiscitées par les HNWI.

Comment et pourquoi avez-vous fondé Swiss Lake Properties ?

La carrière professionnelle n'est rien si elle n'a pas de portée à long terme. J'ai créé cette entreprise, dans un métier que je maîtrise, dans le but de transmettre mon expérience et mon savoir à mes deux fils.

L'opportunité d'avoir des locaux dans l'hyper centre de Genève Cours de Rive 8, mon amour pour la Suisse -mon pays d'adoption depuis 2009-, est ce qui m'a décidé. Avec sa bonne santé économique, sociétale et politique, la Suisse me fait penser à un village gaulois qui résiste au milieu d'une Europe à la dérive. C'est un endroit rêvé pour l'entrepreneur que je suis.

Christophe d'Autheville, what is your background?

I am a French national and the founder and owner of Swiss Lake Properties SA. I have been a real estate professional for 35 years and have been married to the mother of my two children for 22 years.

After completing my studies in France, I began my career as a junior broker at a leisure residential development company in France. At the same time, I successfully developed a music production business.

Then, I joined a well-known and highly respected family-owned real estate brokerage firm in France, where I climbed the ladder to become a senior advisor, director, and real estate expert. After the sale of that company, I worked for 22 years at CB Richard Ellis Group, a global leader in real estate brokerage, valuation, and development. At the same time, I invested in, designed, developed, and marketed luxury villas in destinations favored by the HNWI.

How and why did you found Swiss Lake Properties?

A professional career means little if it lacks long-term significance. I founded this company, in a field I master, with the goal of passing on my experience and knowledge to my two sons.

The opportunity to have premises in the heart of Geneva - Cours de Rive 8 - and my love for Switzerland - my adopted country since 2009 - is what persuaded me. With its robust economy, societal, and political health, Switzerland reminds me of a Gaulish village that stands strong amidst a drifting Europe. It is an ideal place for the entrepreneur that I am.

«La carrière professionnelle n'est rien si elle n'a pas de portée à long terme.»



Quelle est votre stratégie ?

Notre société de courtage se focalise sur les marchés appréciés de la clientèle suisse : Genève évidemment, les Bahamas, Megève, St-Tropez, Lugano, le canton de Vaud et du Valais, où je réside.

Je pense que nous nous différencions de nos concurrents par notre écoute attentive des besoins. Nous soignons tous nos clients avec la même passion, et ce que la transaction pèse 1 million ou 50 ! Nous ne faisons pas que du luxe, nous faisons l'impossible. Et surtout, nous sommes capables de refuser une affaire si nous estimons que l'une ou l'autre des parties est lésée. Quoiqu'il en soit, notre meilleure publicité, ce sont nos clients !

Quelle est votre analyse du marché actuel ?

J'aime cette phrase de la Famille Rothschild : « Il faut acheter au son du Canon et vendre au son du Clairon ! ». Tout est dit.

Le marché actuel est certes plus compliqué, mais je ne crois pas aux prédictions alarmistes de certains. Si l'augmentation des taux a fait ralentir l'activité immobilière ces derniers mois, les conditions d'emprunt n'ont pas changé. La délivrance d'un prêt ne se fera que si l'emprunteur peut assumer une hausse de taux jusqu'à 5%. Or, nous nous situons aujourd'hui à 1,75% (taux directeur BNS). Certes, le marché genevois s'est fortement apprécié ces dernières années et les capacités d'emprunt se calculent aujourd'hui sur de plus gros montants. Mais cette forte valorisation est aussi rassurante pour les acheteurs et les investisseurs. De notre côté, nous anticipons une baisse ou un maintien des taux pour le début de 2024, voire déjà pour le mois de décembre 2023.

« Nous ne faisons pas que du luxe, nous faisons l'impossible. »

Quels sont vos projets et vos défis ?

Nous souhaitons ouvrir de nouvelles agences sur le marché suisse et recruter des talents, notamment dans le canton de Vaud, à Lugano, Ascona, St-Moritz, Zurich, Gstaad, au Lac de Côme et au Lac des Quatre-Cantons. Dès le départ, j'ai souhaité m'entourer d'une équipe de professionnels qui connaît extrêmement bien les différents marchés que nous couvrons, dirigée par Mehdi Chaoui, Directeur Général Opérations, fort d'une expérience reconnue de plus de 15 ans dans l'immobilier suisse et international. Les valeurs de l'entreprise, de mes employés, sont les miennes : professionnalisme, impartialité, honnêteté, loyauté.

Dans les prochains mois, nous allons également développer notre département conciergerie et relocation. Nous collaborons notamment avec une société de Jets privés, leader (GlobeAir) pour nos clients fortunés, afin de leur offrir un art de vivre à l'image de Swiss Lake Properties.

What is your strategy?

Our brokerage firm focuses on the preferred markets of our Swiss clientele: Geneva, of course, as well as the Bahamas, Megève, St-Tropez, Lugano, the cantons of Vaud and Valais, where I live.

I believe that what sets us apart from our competitors is our attentive listening to the needs of our clients. We treat all our clients with the same passion, whether the transaction is worth 1 million or 50! We do not just do luxury; we do the impossible. And above all, we are capable of refusing a deal if we believe that either party is disadvantaged. In any case, our best advertisement is our clients!

What is your analysis of the current market?

I love this quote from the Rothschild family: „Buy when there's the sound of Cannon and sell when there is the sound of Bugle!". It says it all.

The current market is certainly more complicated, but I do not believe in the alarmist predictions of some. While the rise in interest rates has slowed down the real estate activity in recent months, the borrowing conditions have not changed. A loan will only be granted if the borrower can handle an increase in rates of up to 5%. However, we are currently at 1.75% (Swiss National Bank's policy rate). However, the Geneva market has appreciated significantly in recent years, and borrowing capacities are now calculated on larger amounts. But this high appreciation is also reassuring for buyers and investors. On our part, we anticipate a decrease or maintenance of rates for the beginning of 2024, and even as early as December 2023.

What are your plans and challenges?

We aim to open new agencies in the Swiss market and recruit talents, especially in the canton of Vaud, Lugano, Ascona, St-Moritz, Zurich, Gstaad, Lake Como, and Lake Lucerne. From the beginning, I wanted to surround myself with a team of professionals who have an extremely strong knowledge of the various markets we cover, led by Mehdi Chaoui, Director General of Operations, with a recognized experience of more than 15 years in Swiss and international real estate. The company's values, as well as those of my employees, align with mine: professionalism, impartiality, honesty, and loyalty.

In the coming months, we will also be expanding our concierge and relocation department. We are collaborating with a leading private jet company (GlobeAir) for our affluent clients, in order to provide them with a lifestyle that reflects Swiss Lake Properties.