

Portrait

«En immobilier, il faut avoir du nez»

Pierre Hagmann est passé de la parfumerie à l'immobilier, en codirigeant depuis deux ans la société de courtage Cardis Sotheby's

Céline Schumacher

Sice Genevois pur sucre est né et a grandi à Vandœuvres, il fera le tour du monde avant de revenir à la cité du bout du lac pour débiter sa carrière dans le domaine de l'immobilier. «J'étais très impliqué dans la vie associative genevoise: président d'un Club de tennis, actif dans les sociétés d'étudiants, professeur de ski et engagé dans les activités de mon village. Mais j'avais des envies d'exotisme.» Il part «la fleur au fusil» à New York où il débute sa carrière chez Mediterranean Shipping Company (MSC), leader mondial du transport de conteneurs international.

Un revirement de carrière

Après avoir quitté sa terre natale dès la fin de ses études en Hautes Etudes commerciales (HEC), il revient en Suisse où il débute rapidement comme manager et créateur de parfum pour la firme helvétique numéro 2 mondial d'arômes et de parfums Firmenich. C'est auprès du parfumeur qu'il dit avoir tout appris: «L'importance de la marque et sa culture m'ont beaucoup apporté, tout comme le fait de côtoyer une personnalité comme Patrick Firmenich, charismatique, visionnaire et malin.»

Après quatorze ans à ce régime, il décollera tour à tour vers Tokyo (au Japon) et Shanghai (en Chine). Cette dernière destination va consolider sa vision managériale: «Je travaillais avec des Japonais et des Chinois que



Pierre Hagmann, directeur de la région Genève-La Côte chez Cardis Sotheby's: «La différence entre un bon et un mauvais courtier se juge en grande partie à sa connaissance des lois.» OLIVIER VOGELSANG

Cardis Sotheby's en chiffres et dates

2014 rachat des parts d'Yvan de Rham dans la société de courtage et de promotion immobilière de Rham-Sotheby's International Realty par Philippe Cardis (avec quatre autres associés) et création de Cardis - Sotheby's SA	50 employés
6 agences régionales (Genève-Nyon, Lausanne, Vevey, Montreux et Fribourg)	5 associés
	19 courtiers
	350 ventes par année
	100 mandats de vente
	700 biens en vente
	1 à 2 millions de francs Prix moyen des mandats de ventes C.S.

tout oppose culturellement mais également dans la marche des affaires.» Pour expliquer cette différence, il aime à donner un exemple concret: «Le peintre chinois fera le travail vite et pas cher mais de qualité discutable. Tandis que le peintre japonais sera hors de prix, remettra en place votre verre d'eau mais ne débute le chantier qu'après plusieurs semaines et de trop nombreuses précautions.» C'est en les confrontant à leurs propres contradictions qu'il réunira les deux forces de travail.

De retour en Europe, il passe deux ans dans le sud de la France avant de revenir une nouvelle fois en Suisse en 2010. A 40 ans, il débute sa nouvelle vie dans l'immobilier chez Naef. Son profil correspondait à la région genevoise qui était à la recherche de «nouvelles idées avec un commercial qui ne provienne pas du sérail.»

La feuille blanche

En 2014, Yvan de Rham, actionnaire unique de la société de courtage et de promotion immobilière de Rham-Sotheby's, vend l'entreprise à cinq de ses salariés qui la rachète pour fonder Cardis-Sotheby's International Realty. Pierre Hagmann s'associe à l'équipe fondatrice six mois plus tard et quitte, après quatre ans, son poste de responsable des ventes chez Naef pour devenir directeur de la région Genève-La Côte. «J'ai accepté ce poste car je pouvais désormais devenir entrepreneur.» Il explique que le conseil d'administration partait d'une page blanche en capitalisant sur l'acquis de la précédente équipe. Très vite, Pierre Hagmann suit les formations de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) et de la Chambre genevoise immobilière (CGI) pour se forger au courtage: «La différence entre un bon et un mauvais courtier se juge en grande partie à sa connaissance des lois», estime-t-il. Mais pas uniquement: «Il faut

avoir le nez, en immobilier comme en parfumerie, l'émotionnel est important. Nos sens sont en éveil.» Il rencontre ses clients chez eux pour s'inspirer de leur quotidien afin de mieux les conseiller pour l'achat d'un nouveau bien: «Quand j'accepte un mandat de vente, je cherche avant tout à bien connaître ceux qui peuvent l'acquiescer.» Cette volonté de détenir une bonne connaissance tactique et de développer, comme en parfumerie, une «perception de l'affect» lui vient également de sa passion pour les vins: «Je fais beaucoup d'évaluation pour les viticulteurs, raconte-t-il. Les vins genevois me surprennent toujours à l'image du P, un pinot noir du domaine genevois Pellegrin qui, selon lui, reflète toute la beauté des vins du terroir: des arômes toastés, vanillés ou de pêche de vigne.»

Entretenir son réseau

Rejoindre une société qui capitalise exclusivement dans le courtage n'est-il pas un peu risqué? Pierre Hagmann explique que «des aléas de la vie de chacun contribuent à alimenter le marché.» Concrètement, les divorces peuvent alimenter son fonds de commerce. Les successions représentent également une part importante du chiffre d'affaires de la société de courtage, mais «comme l'Asloca peut s'opposer facilement à une vente si le bien a été loué, cela refroidit souvent les potentiels propriétaires», explique le courtier qui est propriétaire et qui vit actuellement à Vésenaz avec sa femme et ses deux enfants.

S'il aime à se caractériser comme un entrepreneur dans sa vie privée, il l'applique également à son management en tant que médiateur. Des connections qu'il entretient lors des différents événements genevois. En un mot, les connaissances, le flair et un peu d'émotion font tourner les affaires, selon Pierre Hagmann.