



# ALTÉ

MALAGNOU



**fundim**  
Placements collectifs

REALITIM

Switzerland | Sotheby's  
INTERNATIONAL REALTY

Switzerland | Sotheby's  
INTERNATIONAL REALTY

ALTAÉ  
MALAGNOU

 fundim  
Placements collectifs

REALITIM 

# Préambule

Dans le cadre de l'appel d'offres lancé par les sociétés Realitim II Société en Commandite de Placements Collectifs (SCmPC) et Realitim III SCmPC, représentées par leur associé indéfiniment responsable Fundim SA pour la commercialisation d'un projet résidentiel situé à la Route de Malagnou, parcelles 4375, 4376, 4377, 4378, 4286, sur la commune de Chêne-Bourg, **Switzerland Sotheby's International Realty** souhaite mettre à profit son expertise afin d'accompagner le maître d'ouvrage dans la définition et la mise en marché d'un projet immobilier d'envergure, parfaitement aligné avec les attentes d'une clientèle exigeante et consciente des enjeux actuels.

**Composé de 97 appartements en PPE**, le projet bénéficie d'un emplacement exceptionnel, au cœur d'un environnement résidentiel privilégié, alliant accès urbain direct, proximité des commodités et cadre de vie serein. **Cette réalisation unique offre une combinaison harmonieuse entre qualité architecturale, qualité de vie et qualité paysagère, renforçant naturellement l'attractivité du développement.**

Ce projet se distingue également par un engagement fort en matière de durabilité. Conçu selon les standards les plus avancés, il intègre une certification, un label et deux systèmes environnementaux majeurs :

- **Minergie-A** : est attribué à des constructions autosuffisantes en énergie. Il s'agit de constructions qui produisent autant voire plus d'énergie qu'elles n'en consomment. Ceci est rendu possible grâce à des installations photovoltaïques importantes.

- **THPE (Très Haute Performance Énergétique)** : ce label témoigne d'un niveau de performance énergétique global relatif à un bâtiment allant au-delà de l'exigence réglementaire.
- **Systèmes Homosphere & Hydraloop** : solutions innovantes de gestion permettant la gestion intelligente des ressources, le renforcement de l'autonomie et l'éco-efficience du bâtiment.

Nous tenons à saluer les efforts engagés par les promoteurs pour concevoir un projet exemplaire, en parfaite adéquation avec les préoccupations sociétales et environnementales actuelles. Cette démarche volontaire est un véritable atout de valorisation, que **Switzerland Sotheby's International Realty** est particulièrement qualifiée à mettre en avant auprès d'acquéreurs sensibles à la qualité écologique, technique et durable des biens immobiliers.

Forte de son expérience sur des projets à haute valeur environnementale, notre mission consistera à définir le positionnement, à concevoir la stratégie marketing et à piloter la commercialisation de manière à refléter pleinement la noblesse de l'adresse, la qualité du bâti et la dimension durable de ce programme d'exception.

# Sommaire

PAGE 2

## SWITZERLAND SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY

PAGE 4

## CHIFFRES CLÉS

PAGE 5

## DIRECTION DU PROJET

PAGE 6

## NOS FORCES DE VENTE

PAGE 8

## ANALYSE DE MARCHÉ

PAGE 14

## STRATÉGIE DE VENTE

PAGE 18

## ANALYSE DES PLANS

PAGE 22

## STRATÉGIE MARKETING

PAGE 33

## PLANNING DE COMMERCIALISATION

PAGE 34

## NOTRE SAVOIR-FAIRE

PAGE 36

## CONCLUSION

# Switzerland Sotheby's International Realty

*« Experts immobiliers de référence, cela fait plus de 41 ans que nous nous engageons avec passion pour nos clients à qui nous devons un résultat. »*

Nous sommes une agence immobilière spécialisée dans les activités de courtage et de pilotage de promotions immobilières. Par ailleurs, notre société est affiliée au réseau international immobilier n°1 dans le monde, Sotheby's International Realty®.

Comptant un effectif de plus de 120 collaborateurs, nous avons réalisé un volume total de ventes de plus de 13 milliards de francs suisses depuis notre création et mené plus de 9'000 transactions.

Notre présence locale s'inscrit notamment grâce à nos 16 agences réparties dans toute la Suisse Romande.

Forte d'une agence déjà active dans le canton de Genève, Switzerland Sotheby's International Realty consolide désormais son ancrage avec l'ouverture prochaine d'une nouvelle agence sur la rive gauche destinée à répondre encore plus finement aux attentes d'une clientèle locale exigeante.

Cette extension témoigne de notre volonté d'être au plus proche du terrain, tout en offrant l'accès direct au réseau

international de Sotheby's International Realty®, leader mondial de l'immobilier.

Parce que les attentes du marché évoluent, nos courtiers sont formés en continu, grâce à la Switzerland Sotheby's Academy, notre programme de formation interne.

L'ensemble de nos courtiers bénéficient d'une expertise pointue non seulement en matière de courtage et de vente sur plan, mais également sur les nouvelles normes environnementales, les labels énergétiques et les innovations écologiques.

Cette expertise nous permet de valoriser de manière crédible et chiffrée les investissements durables réalisés par les promoteurs et de les traduire en bénéfices concrets pour les acquéreurs, tant en termes d'économies d'usage que de valorisation patrimoniale.

Enfin, en alliant approche globale et présence locale, grâce à nos agences ainsi que le rayonnement international de notre réseau, Switzerland Sotheby's International Realty se positionne comme un acteur incontournable du courtage immobilier, capable de transformer votre projet en réussite commerciale.

📍 = Zones d'activités



# Chiffres clés



**100%**  
DÉDIÉ AU COURTAGE



**41 ans**  
DE SAVOIR-FAIRE



**+ de 60'000**  
CLIENTS ACHETEURS



**1'500**  
MANDATS DE VENTE EN COURS



**800**  
VENTES ANNUELLES



**118**  
COMMERCIALISATIONS DE  
PROJETS NEUFS EN COURS

# Direction du projet

Notre département dédié à la promotion immobilière élabore et pilote une stratégie complète pour la commercialisation de chaque projet neuf. À ce jour, nous conduisons plus de **118 projets neufs** avec une méthodologie identique, **garantissant l'atteinte des objectifs fixés**.

Notre équipe est dirigée par **M. Jérôme Duvoisin**, directeur du département projets neufs depuis 2019 pour l'ensemble de **Switzerland Sotheby's International Realty**. Il apporte son savoir-faire grâce à plus de 16 ans d'expérience dans l'immobilier et le développement commercial.

**Mme Florence Pittet** assure la coordination entre les différents intervenants du projet et sera votre

interlocutrice dédiée pour la gestion opérationnelle de celui-ci.

**M. Kevin Thomas** est le responsable marketing et communication. Fort d'une expérience significative dans la mise en valeur de projets immobiliers, il conçoit et déploie des stratégies de commercialisation sur mesure afin de maximiser la visibilité et l'attractivité des programmes neufs.

Enfin, **M. Franck Robinet**, directeur de région, apporte son expertise terrain et assure avec son équipe la cohérence stratégique entre le positionnement du projet, son déploiement commercial et les spécificités du marché local.



**LUCA TAGLIABOSCHI**

Co-Founder,  
Président & CEO



**ALEXANDRE BAECHLER**

Co-Founder,  
Administrateur &  
Directeur



**JÉRÔME DUVOISIN**

Directeur projets  
neufs groupe



**FRANCK ROBINET**

Directeur région  
Genève



**FLORENCE PITTEL**

Coordinatrice des  
projets neufs



**KEVIN THOMAS**

Responsable  
marketing et  
communication

# Nos forces de vente

## Agence de Genève



## Agences de la Côte



La maîtrise des standards de durabilité par nos courtiers, combinée à leur connaissance approfondie du marché local et des normes environnementales en vigueur, constitue un atout majeur pour optimiser la valorisation et la commercialisation d'un bien immobilier.



et plus ...

## Un département promotion au service de votre projet

- Conception d'une stratégie de commercialisation sur mesure, pensée pour répondre aux attentes du mandant et aux spécificités du projet.
- Pilotage global et centralisé, garantissant une communication fluide et une gestion optimale du projet à travers un interlocuteur unique.
- Gestion intégrée et collaborative, favorisant la synergie entre nos départements internes et nos courtiers régionaux afin d'assurer efficience et cohérence.
- Élaboration et validation de la grille de prix en concertation avec les principaux établissements bancaires de la place, pour assurer un positionnement de marché pertinent.
- Mise en place d'un reporting régulier, offrant une transparence totale sur l'avancement des activités commerciales et les performances du projet.
- Phase de pré-commercialisation (teasing) – présentation en avant-première à une clientèle sélectionnée, permettant de tester le marché, d'ajuster la stratégie et de générer les premières réservations.
- Coordination et validation du budget PPE en partenariat étroit avec le futur administrateur.
- Identification, qualification et accompagnement des acquéreurs potentiels, grâce à notre réseau local et international.

## Des courtiers au service de votre client

Switzerland Sotheby's International Realty accompagne sa clientèle durant tout le processus d'achat d'un bien immobilier :

- Présentation personnalisée du projet auprès d'une clientèle qualifiée, avec mise en avant des atouts architecturaux, techniques et environnementaux.
- Conseils et accompagnement complet lors du processus d'achat, incluant la mise en relation avec des experts financiers, juridiques et fiscaux afin de sécuriser chaque étape de la transaction.
- Suivi administratif rigoureux : coordination des démarches, vérification et validation des documents contractuels en vue de la préparation des actes de vente auprès du notaire.
- Accompagnement jusqu'à la signature notariale, garantissant une expérience sereine pour nos acquéreurs.

# Analyse de marché

## Étude de la concurrence



La Mousse / Chêne-bourg

- 1 IMMEUBLE
- 28 LOGEMENTS
- LABEL THPE



Amedeo / Chêne-bourg

- 1 IMMEUBLE
- 7 LOGEMENTS
- DU STUDIO AU 5 PIÈCES



Petit Bel-Air / Chêne-Bourg

- 4 VILLAS



Clos des Charmes / Chêne-bourg

- 3 IMMEUBLES
- 28 LOGEMENTS
- DU 3 AU 6 PIÈCES
- LABEL THPE

Projets commercialisés avec succès  
par Switzerland Sotheby's International Realty



FORTETAILLE 15  
Pregny-Chambésy - 4 appartements de standing



O'BELMONT BY JEAN NOUVEL  
Eaux-vives - 23 appartements de luxe



VILLA VERDE  
Malagnou - Luxueuse résidence de 5 appartements



LES ARASES  
Conches - 57 appartements de haut standing



LES VILLAS BLANCHES  
Conches - 4 villas de luxe



COLOGNY FAIRWAY  
Cologny - Résidence de luxe de 18 appartements



VILLA IVI, COLOGNY  
Cologny - 4 villas



VANDOEUVRE PARK,  
Vandœuvre - 11 appartements

## Projets commercialisés avec succès par Switzerland Sotheby's International Realty



**LES TERRASSES DU LION**  
Carouge - 2 villas 6 pièces



**RÉSIDENCE SOUS-LES-AULNES**  
Versoix - Immeuble de 5 logements  
de haut standing



**DRIZE 16**  
Troinex - 5 villas jumelles



**SAINT LOUP**  
Versoix - 4 villas jumelles



**RÉSIDENCE LES VILLAS COYA**  
Conches - 4 villas de très haut standing



**VILLA MALIBU**  
Cologny - 5 villas mitoyennes de luxe



**LES CRÊTS DE COLOGNY**  
Cologny - 8 appartements



**PLACE VERTE 6**  
Vessy - 4 villas mitoyennes



**GREEN VILLAGE**  
Grand-Saconnex - 48 appartements



**RÉSIDENCE LES PIVERTS**  
Thônex - 7 appartements



**LES TERRASSES DE SHANGRI-LA**  
Collonge-Bellerive -13 appartements



**LES JARDINS DU PONT-NOIR**  
Thônex - 5 villas contiguës



**LES RÉSIDENCE DE SIERNE**  
Veyrier - 10 appartements



**RÉSIDENCE PALILA**  
Thônex - 6 appartements



**VILLA CALIFORNIA**  
Cologny - 1 villa de luxe



**RÉSIDENCE WAIMEA**  
Vandœuvre - 5 appartements de haut standing

## Projets commercialisés avec succès par Switzerland Sotheby's International Realty



**VILLA LA CERISERAIE**  
Thônex - 1 villa



**RÉSIDENCE DE SOUS-MOULIN**  
Thônex - 4 appartements en PPE



**CASTAN N°5**  
Chêne-Bougerie - 8 appartements de haut standing



**LAKE OVERVIEW**  
Cologny - 1 villa de luxe



**LES CLÉOMES 6**  
Thônex - 9 appartements



**CÔTÉ COURS**  
Vernier - 32 appartements en zone de développement

## Analyse du marché

### Population

- **9'450 habitants**
- + 1.7% d'augmentation en moyenne par an depuis 5 ans
- **Imposition : 12.7% vs canton 12,4%**
- **Revenus imposable moyen : CHF 83'525.-**

### Marché

- **Construction de logement : + 2.2 % augmentation par an**
- **Taux de logements vacants : 0.3%**
- **Prix immobiliers + 16% ces 5 dernières années**

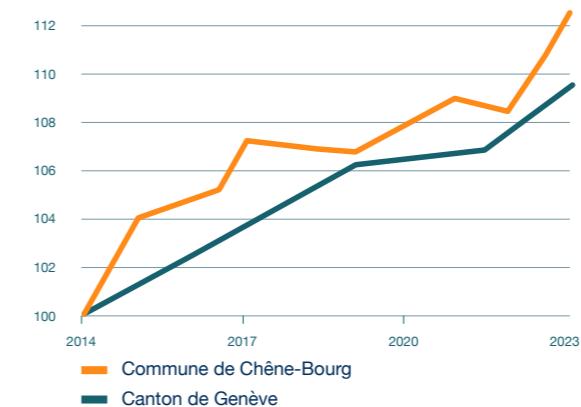
## Marché des logements

### PARC IMMOBILIER ET ACTIVITÉS DANS LE DOMAINE DU BÂTIMENT DANS LA COMMUNE

APPARTEMENTS	TOTAL	1 PCÉ	2 PCÉS	3 PCÉS	4 PCÉS	5 PCÉS	6+ PCÉS
Parc en nombre d'unités	4'409	501	1'091	1'371	918	357	162
Nouveaux appartements (5 dernières années)	240	7	38	107	70	16	2
Nouveaux appart. (5 dernières années) en % du parc	5.4%	1.4%	3.5%	7.8%	7.6%	4.5%	1.2%

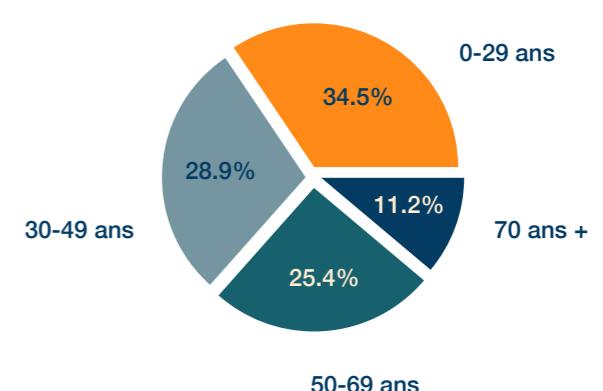
Sources: OFS, CIFI

### Indice de l'évolution de la population



Sources: OFS, CIFI

### Structure par âge

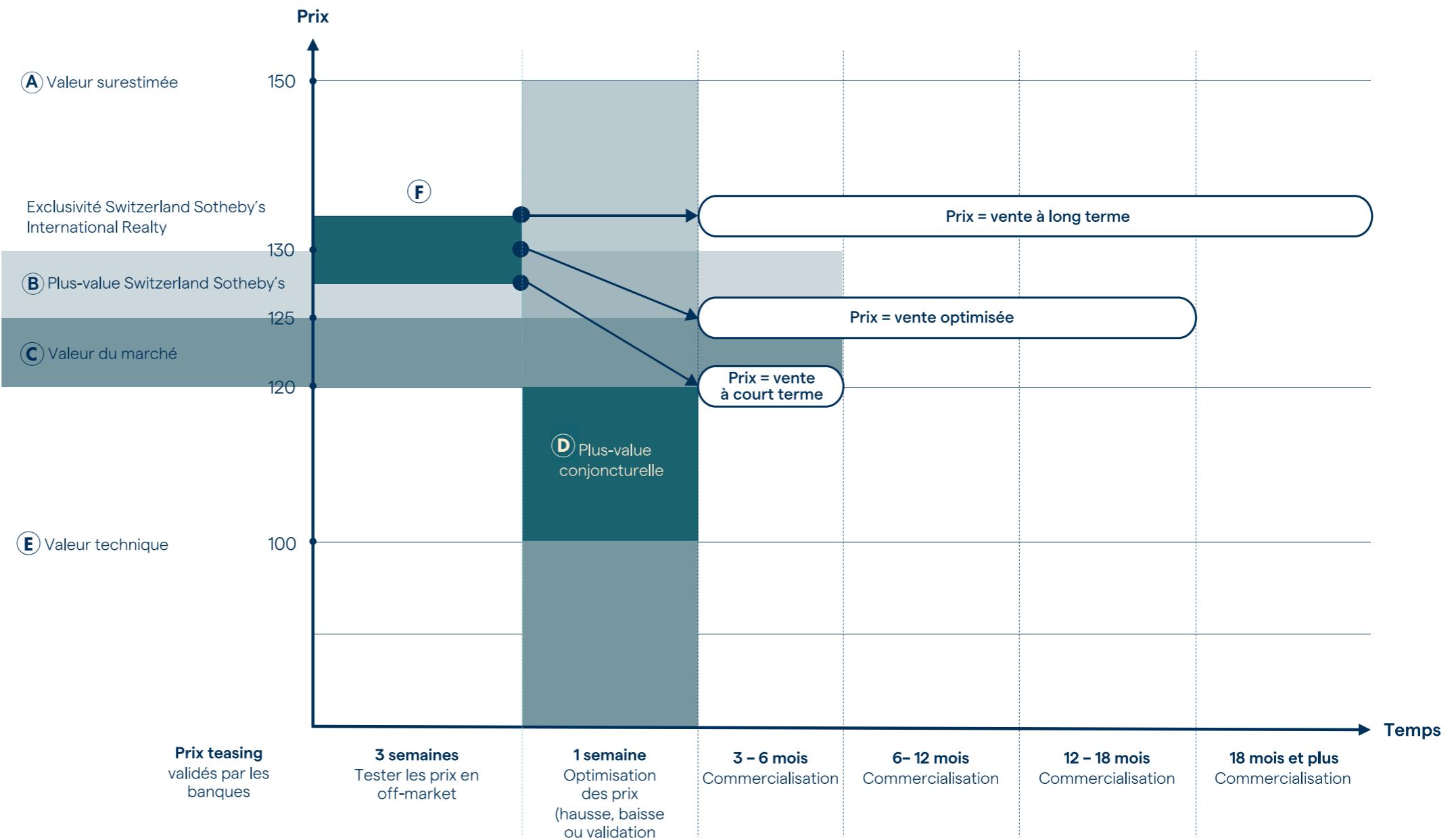


# Stratégie de vente

## Prix de vente

Un « bon prix », c'est finalement le montant qui permettra de trouver un nouvel acquéreur dans les meilleurs délais. Durant les premiers mois, le projet est considéré comme une nouveauté. Rare et unique, il attire, il crée le désir.

L'effet nouveauté étant primordial pour la vente d'un bien, il est donc important de fixer dès le départ le prix juste.



**A Valeur surestimée**  
Risque élevé de dépréciation du bien à vendre.

**B Plus-value Switzerland Sotheby's International Realty**  
Grâce à une méthodologie éprouvée en matière de vente sur plan, à l'effet de nouveauté sur le marché et un réseau inégalé nous pouvons placer votre bien dans la fourchette haute des prix selon les objectifs de ventes fixés.

**C Valeur du marché**  
Le prix moyen constaté sur le marché pour des biens similaires.

**D Plus-value conjoncturelle**  
Les atouts environnementaux du projet, l'emplacement géographique et les taux.

**E Valeur technique**  
Valeur brute de votre bien neuf.

**F Exclusivité Switzerland Sotheby's International Realty**  
Afin de garantir le succès d'un lancement de projet, nous réalisons les étapes suivantes :

1. Créer une grille de prix à la fourchette haute
2. Faire valider la grille de prix à une banque
3. Tester la grille de prix auprès d'un public choisi correspondant à la cible
4. Optimiser la grille (maintient des prix ou baisse) selon le retour du marché et en adéquation avec le timing de vente souhaité par le mandant



# Analyse des plans

## Analyse globale des plans

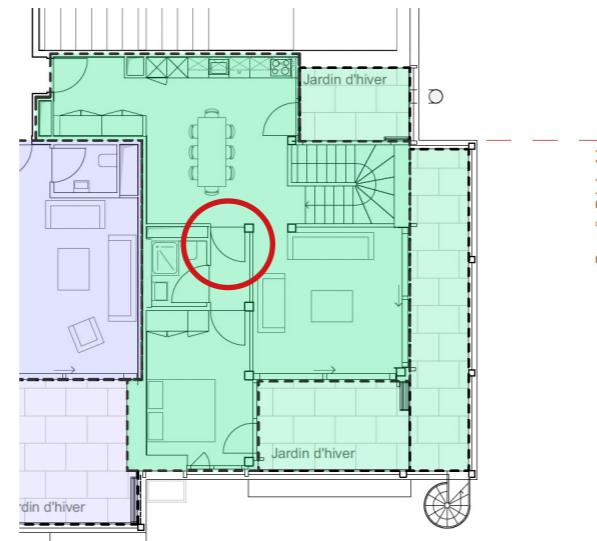
**A1.01, A1.02, A2.01, A2.02, A3.01, A3.02, A4.02, A4.03, B1.01, B1.02, B2.01, B2.02, B3.01, B3.02, B4.02, B4.03, E1.01, E1.02, E2.01, E2.02, E3.01, E3.02**

À l'étage inférieur, déplacer la porte de la salle de bains de sorte à créer une deuxième chambre en suite.



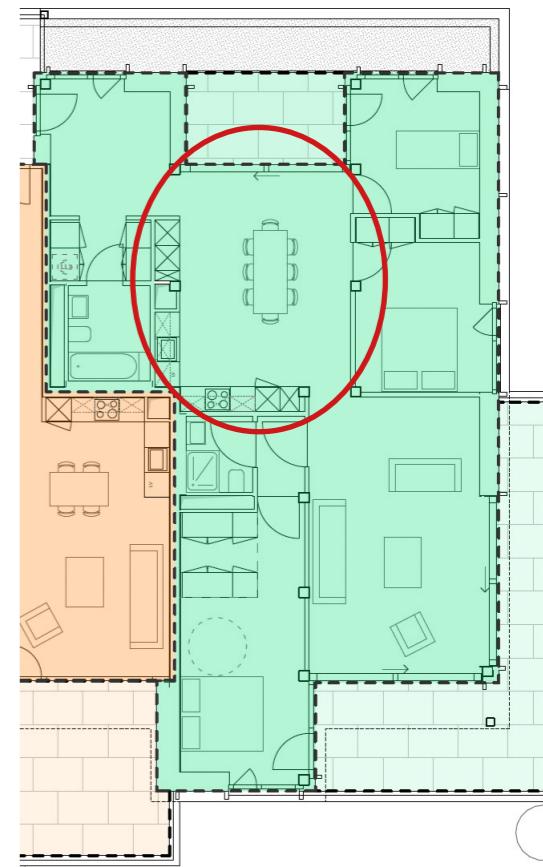
**A1.03, A4.01, B1.03, B4.01**

Supprimer la porte intermédiaire de la suite afin d'agrandir l'espace



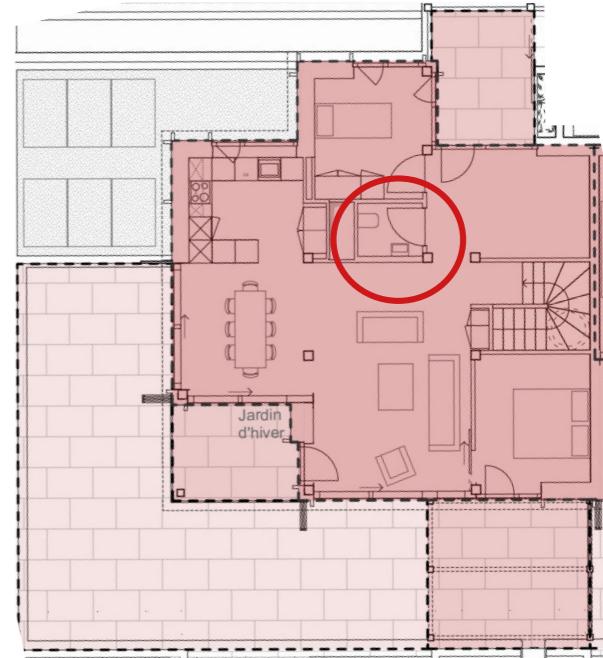
**A1.14, A4.11, B1.14, B4.11**

Cuisine et salle-à-manger passante



**A4.12, B4.12**

Le WC visiteur n'est pas suffisant, car il y a deux chambres à coucher.

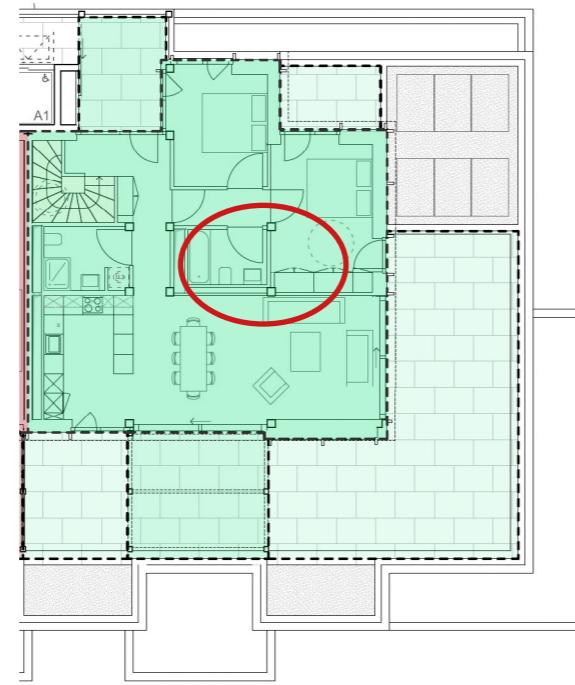


# Analyse des plans

## Analyse globale des plans

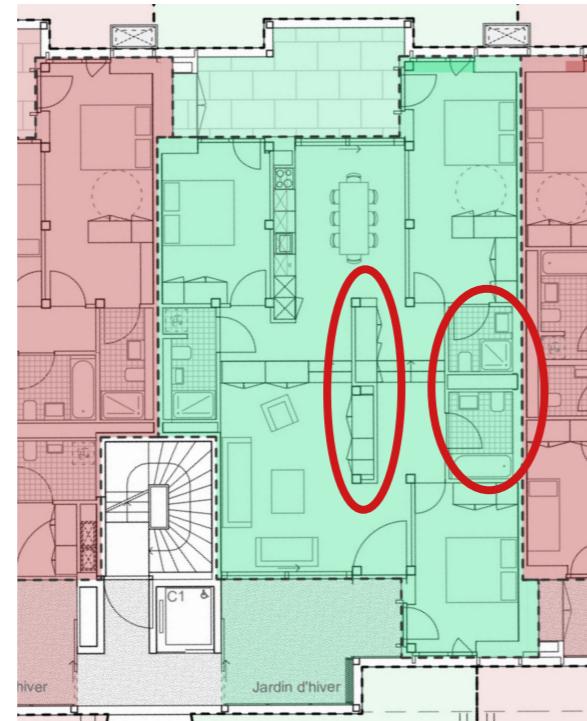
### A1.12, B1.12

Déplacer la porte de la salle de bains de sorte à créer une chambre en suite.



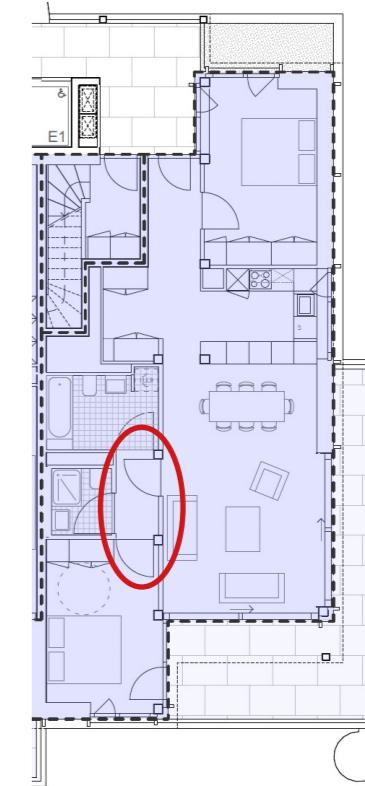
**C1.01, C2.01, C3.01, C1.11, C1.21, C2.02,  
C2.11, C2.12, C2.21, C2.22, C3.02, C3.11,  
C3.12, C3.21, C3.22**

Supprimer l'élément central qui divise l'espace et créer une deuxième suite.



### E1.13, E3.11

Supprimer la porte intermédiaire de la suite afin d'agrandir l'espace et déplacer la porte de la salle de bains afin de créer un accès direct au séjour.



## Remarques générales :

- Revoir la numérotation des lots pour simplifier la compréhension des futurs acquéreurs
- Eviter au maximum les portes coulissantes pour les chambres à coucher
- Les lots B1.03/B4.01/B4.01/A4.01/A1.03 n'ont pas d'accès direct à la cave sans passer par l'appartement

# Stratégie marketing

## Analyse SWOT

### Forces

- Localisation stratégique.
- Vue sur les montagnes.
- 124 places de parc souterraines
- Architecture contemporaine et concept durable.
- Projet labellisé et certifié.
- Promoteur de confiance.
- Mixité des typologies et configurations proposées.
- Espaces et aménagements extérieurs.
- Bâtiments implantés de manière à préserver l'intimité des résidents.



### Opportunités

- Commune attractive et en plein renouveau urbain.
- Forte demande pour les logements neufs, écologiques et économies en énergie.
- Accroître la notoriété du promoteur dans la région Genevoise.
- Suppression de la valeur locative



### Faiblesses

- Densité du projet.
- Accès à la résidence (une seule voie/ chemin).



### Menaces

- Contexte économique et mondial incertain.
- Forte concurrence dans la commune.



### Public cible



#### Couples / Personnes seules des communes environnantes

- 30 – 40 ans
- Souhaitent accéder à la propriété à proximité de Genève sans s'éloigner des infrastructures urbaines.
- Recherchent un bien moderne, économique en énergie
- + Accès rapide au CEVA/Léman Express et proximité des commerces, écoles et services.
- + Logements contemporains et économies en énergie, permettant de réduire les charges.



#### Familles des communes environnantes

- 35 - 55 ans
- À la recherche d'un cadre de vie sécurisé, proche des écoles et activités familiales.
- Souhaitent un environnement calme tout en restant connectées à Genève centre.
- Attachées à la qualité de construction et à la pérennité de l'investissement.
- + Proximité des commodités
- + Emplacement avec accès rapide aux transports
- + Quartier calme et sécuritaire fiabilité de ses réalisations.

## Création d'une identité propre au projet

Le nom ALTAÉ trouve son origine dans le mot latin "altus", signifiant "haut, élevé".

- Évoque à la fois la **situation géographique privilégiée** du projet construit en surplomb de la route de Malagnou et son ambition architecturale et environnementale tournée vers la durabilité.
- La forme du "T" rappelle la **forme des escaliers en colimaçon**, tandis que la palette de couleurs confère à l'ensemble une identité raffinée et lumineuse.
- Le suffixe "-é" est un rappel à l'aspect **écologique et économique du projet**
- Le **slogan** met en lumière la vision d'une résidence qui place l'humain, l'environnement et l'avenir au cœur de sa conception. « L'énergie positive » évoque à la fois la **production d'une énergie**

**propre** — grâce à des solutions écoresponsables comme l'optimisation thermique ou les énergies renouvelables — et l'**atmosphère bienveillante** qui se dégage du lieu. C'est une énergie qui **dynamise, rassure** et crée un cadre de vie **harmonieux**.

L'identité graphique traduit cette **atmosphère apaisante** d'une vie dans une résidence **tournée vers demain, chaleureuse et familiale**.

Ainsi, ALTAÉ suggère une élévation à la fois physique, **écologique et technologique**.



### Slogan

L'énergie positive d'une résidence tournée vers demain

### Couleurs



#005785



#17616E



#7596A1



#FF8A17



#FFEDD1

## Sélecteur d'ambiances

Cet outil sera conçu pour permettre aux futurs acquéreurs de se projeter pleinement dans leur futur lieu de vie. Il offre une expérience immersive et interactive, donnant la possibilité de visualiser les espaces, d'explorer les différentes pièces et d'appréhender l'ambiance générale comme s'ils y étaient réellement.



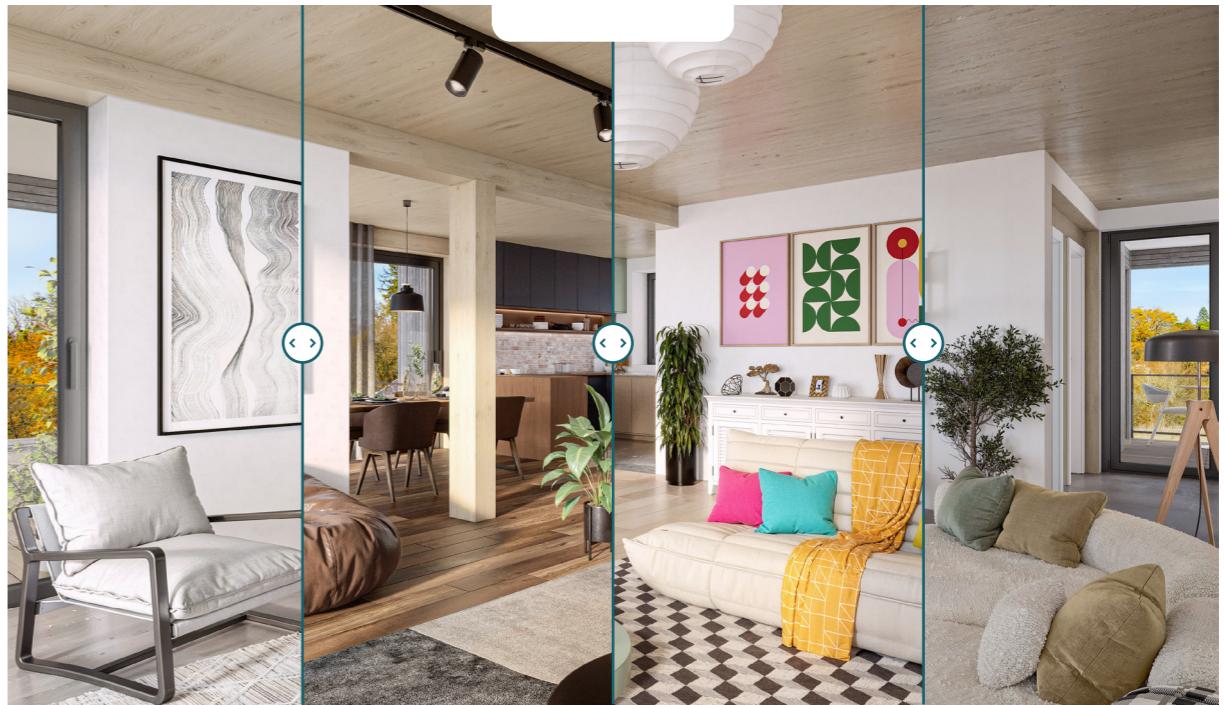
NATURAL

Une déco Natural mêle bois, lin, rotin et couleurs douces pour créer une ambiance apaisante. La lumière naturelle est mise en valeur et les plantes apportent fraîcheur et harmonie. Un espace zen, chaleureux et authentique.



URBAIN

Une déco Urbaine s'appuie sur des lignes modernes, des matériaux élégants et des couleurs actuelles. Les pièces design deviennent des éléments clés du décor. Un style dynamique, contemporain et affirmé.



NATURAL

URBAIN

POP

BOHO CHIC

Grâce à cette approche, les utilisateurs peuvent mieux se rendre compte des volumes, de l'aménagement et du potentiel de chaque lieu, facilitant ainsi leur prise de décision.



POP

Une déco Pop explose de couleurs vives et de formes ludiques. Motifs graphiques, touches rétro et objets décalés créent une ambiance joyeuse. Un style énergique, fun et expressif.



BOHO CHIC

Une déco Boho chic joue avec les tons sable, crème et beige pour une atmosphère douce et lumineuse. Les matières naturelles et les formes épurées créent un cocon apaisant. Un style chaleureux, minimal et intemporel.



## Quand l'écologie devient un levier économique pour l'acheteur

Le concept présente plusieurs éléments forts qui méritent d'être mis en avant auprès des acheteurs, notamment pour soutenir un argumentaire de vente orienté vers l'investissement durable et économique. En combinant performance et respect de l'environnement, il offre une véritable valeur ajoutée à long terme. Son approche centrée sur la durabilité assure non seulement une réduction de l'impact écologique, mais se traduit également par des économies concrètes au quotidien, grâce à une optimisation de la consommation et à une meilleure longévité des équipements. Cet ensemble en fait un choix stratégique, à la fois responsable et rentable.

### Arguments forts de vente

01

UNE CONCEPTION À 360° POUR VOTRE BIEN ÊTRE AU QUOTIDIEN

02

UNE ÉCONOMIE CONSIDÉRABLE DES CHARGES ANNUELLES

03

MATÉRIAUX NATURELS DANS L'AIR DU TEMPS, L'ARCHITECTURE CONTEMPORAINE

**MINERGIE-A**

**CHF 840\***

\* 29 kWh/m<sup>2</sup>.an × 144.9 m<sup>2</sup> = 4'202.1 kWh/an  
4'202.1 × 0,20 CHF = 840.40 CHF/an  
Consommation moyenne d'un 5 pièces

**HYDRALOOP®**

**CHF 200\***

\* 53 L. × 365 jours = 19.345 L.  
19 m<sup>3</sup> × CHF 2,50 = 48 CHF/an par personne  
Consommation moyenne d'une famille de 4 personnes

**HOMSPHERE**

**CHF 700\***

\* 80 % de 4'250 kWh/an = 3'400 kWh/an  
3'400 kWh × 0,20 CHF = 680 CHF/an  
Un ménage suisse moyen peut économiser 4'250 kWh/an lorsque l'autonomie énergétique est ~100 %



Le STANDARD THPE GARANTIT UN BÂTIMENT HAUTEMENT PERFORMANT, OFFRANT MINIMUM 20% D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

**ÉCONOMIES PAR AN ENVIRON  
1'740 CHF/an**

### EXEMPLE POUR UN LOGEMENT DE 5 PIÈCES POUR 4 PERSONNES

#### Consommation standard hors label et solutions

Sans Minergie-A

100 kWh/m<sup>2</sup>.an × 144.9 m<sup>2</sup> = 14'490 kWh/an  
14'490 × 0,20 = **2'898.00 CHF/an**

Sans Hydraloop

162L × 365 jours = 59.130L  
53m<sup>3</sup> × CHF 2,50 = **147.5 CHF/an**

Sans Homosphere

80 kWh/m<sup>2</sup>.an × 144.9 m<sup>2</sup> = 11'592 kWh/an  
11'592 × 0,20 = **2'318.40 CHF/an**

Total par année : **5'806.40 CHF/an**



## Commercialisation multicanale

Durant la phase de commercialisation, nous mettons en place un plan de communication performant, entièrement adapté aux besoins du projet. Nous déployons une stratégie multicanale pour l'acquisition de nouveaux acheteurs, renforcée par notre base de données de plus de 60 000 clients en recherche active, ainsi qu'un travail de réseautage continu assuré par nos experts.



### Site dédié + Campagnes géolocalisées

- Mise en avant de l'ambiance
- Mesure de la performance



### Panneau de vente

- Notoriété du projet
- Mise en avant des étapes clés



### Brochure de vente + Flyer

- Imagerie du projet
- Atouts clés
- Mise en avant des typologies
- Invitation aux journées découvertes



## Stratégie de vente prix / produit

Le projet s'affirme par une architecture contemporaine qui allie esthétique, innovation et performance énergétique. Certifié THPE et Minergie-A, il s'adresse à une clientèle sensible à la qualité, au design épuré et aux engagements environnementaux.

Inséré dans un paysage végétal soigneusement préservé, les bâtiments offrent des façades verdoyantes et de larges terrasses qui prolongent les espaces de vie. La lumière, la nature et le calme créent une atmosphère rare à seulement quelques minutes du centre de Genève.

À l'intérieur, le choix de matériaux nobles et de finitions soignées permet de créer des espaces élégants et parfaitement maîtrisés. Les technologies Homosphere et Hydraloop renforcent la stratégie produit, en apportant confort intelligent, optimisation énergétique et réduction durable des consommations d'eau.

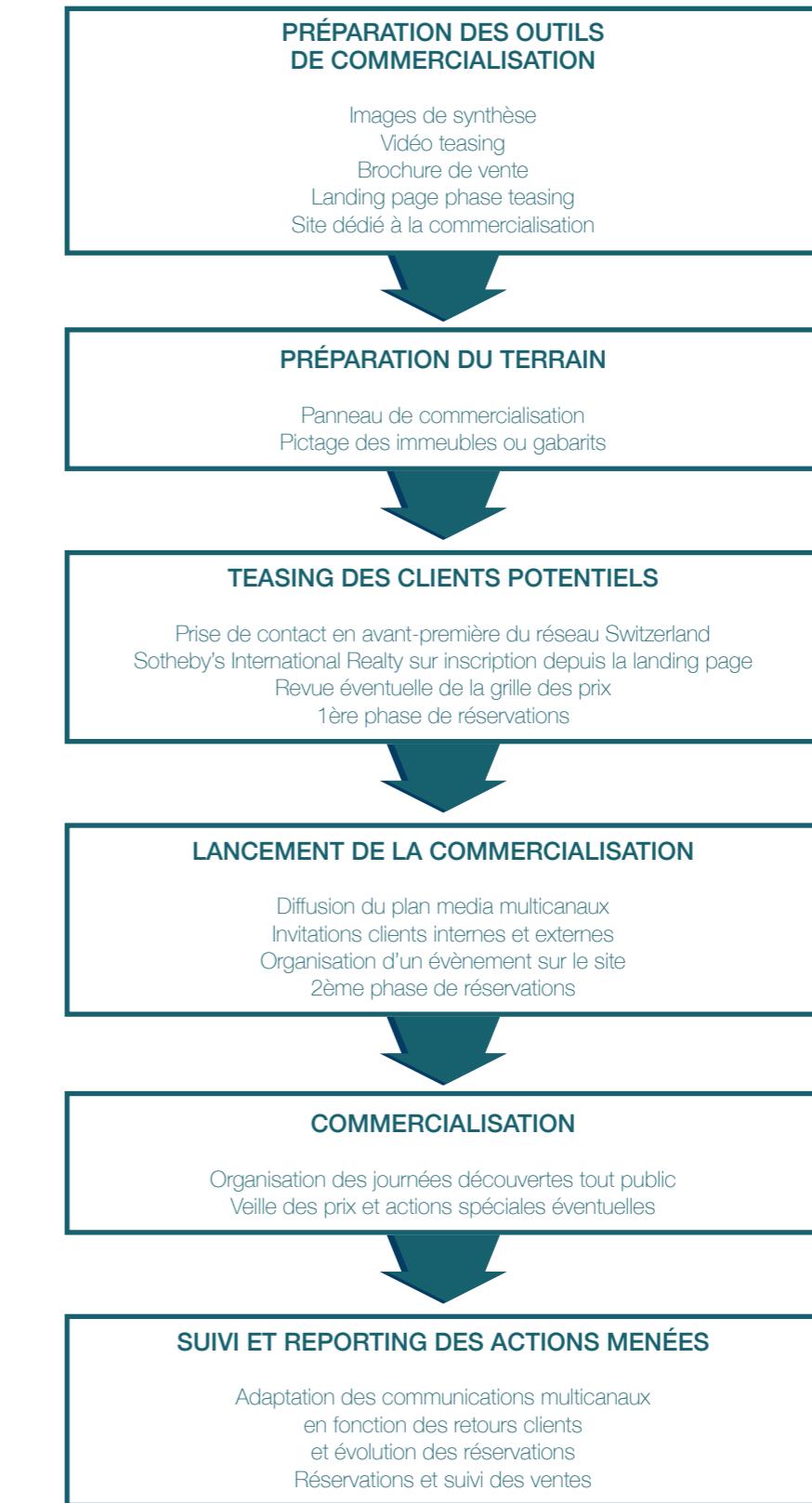
La stratégie prix découle directement de cette qualité globale : performances énergétiques exceptionnelles, innovations intégrées, rareté d'une telle offre à Chêne-Bourg et emplacement particulièrement recherché. Cette valorisation supérieure est cohérente et se traduit par des charges maîtrisées, une stabilité des coûts et une valorisation patrimoniale solide dans le temps.

Ce projet s'impose ainsi comme une référence contemporaine et durable, pensée pour ceux qui recherchent un lieu de vie singulier, performant et résolument tourné vers l'avenir.





# Planning de communications



# Notre savoir-faire

01

UN ACCÈS PRIVILÉGIÉ À UNE CLIENTÈLE LOCALE ET À UN RÉSEAU INCOMPARABLE

Notre notoriété à Genève nous donne accès à une clientèle fidèle et exigeante, et nos ventes sur plan attirent un large public d'acheteurs en quête de projets innovants.



02

UNE EXPERTISE LOCALE APPROFONDIE ET RECONNUE

Implantés à Genève depuis plus de dix ans et bientôt renforcés par deux nouvelles agences en 2026, nous maîtrisons finement le marché. Notre expertise légale et énergétique nous permet de présenter des arguments clairs et convaincants à la clientèle ciblée.

03

UNE MARQUE INTERNATIONALE DE PRESTIGE

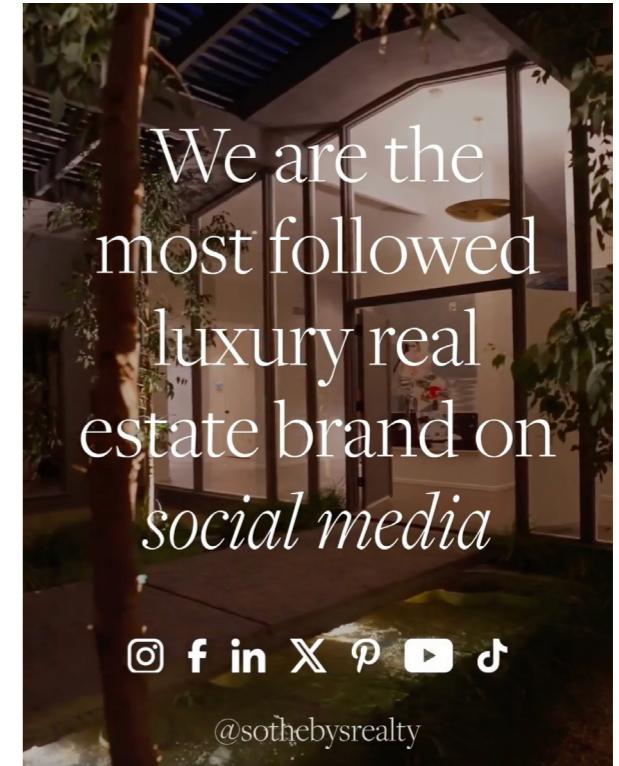
Associée au luxe, à l'excellence et à la fiabilité, notre marque occupe un positionnement unique en Suisse, renforcé par la notoriété de Sotheby's Auction, très appréciée à Genève.



04

UN MARKETING PREMIUM GARANTISSANT UNE VISIBILITÉ OPTIMALE

Nous valorisons pleinement votre projet grâce à une diffusion complète : portails immobiliers, site dédié et communication active sur nos réseaux sociaux. Notre récente évolution de marque renforce encore cette visibilité, offrant une exposition optimale.



05

UNE COLLABORATION FONDÉE SUR LA CONFIANCE ET LA FIABILITÉ

Conscients de l'importance de la confiance en vente sur plan, nous travaillons avec des partenaires fiables et engagés. Notre expérience commune et vos projets axés sur la durabilité répondent parfaitement aux attentes d'une clientèle de plus en plus exigeante.



# Conclusion

En conclusion, ce développement répond **pleinement** aux attentes actuelles du marché immobilier : moderne, durable et tourné vers demain grâce à **ses certifications, véritables atouts économiques** pour les acquéreurs. Offrant des typologies variées, il séduit une clientèle genevoise et des communes voisines, appréciant sa proximité avec le centre-ville.

Porté par **Fundim SA**, acteur reconnu pour sa rigueur, ses certifications et la qualité de ses réalisations, ce projet incarne une vision durable, contemporaine et ambitieuse de l'habitat urbain genevois.

**Fortement implantée** sur le marché immobilier de Genève, **Switzerland Sotheby's International Realty** et tout particulièrement son agence genevoise s'appuie sur une expertise locale approfondie et un réseau solide construit auprès d'une clientèle exigeante, en quête de qualité, d'esthétisme et de durabilité.

L'ouverture prochaine de notre nouvelle agence sur la rive gauche vient renforcer cette présence stratégique, garantissant proximité, réactivité et connaissance approfondies des attentes du public local.

Notre engagement pour une promotion immobilière responsable et durable, à l'image du projet **ALTAE MALAGNOU**, nous positionne comme le partenaire incontournable pour en assurer le succès commercial. Grâce à la puissance d'une marque internationale de prestige, à notre ancrage régional et à une vision tournée vers l'innovation et l'écologie, nous vous offrons les meilleures garanties de visibilité, de performance et de valorisation.

**Switzerland Sotheby's International Realty** se réjouit de la perspective de collaborer avec vous et mettra tout **son engagement et son expertise au service du succès de ce remarquable projet !**





*L'immobilier suisse a un nouveau nom*

[www.switzerland-sothebysrealty.ch](http://www.switzerland-sothebysrealty.ch)

# ALTAÉ

M A L A G N O U

L'énergie positive d'une résidence tournée vers demain



REALITIM

