

Interview paru sur www.nashagazeta.ch
17 mars 2010

Valentina Dizerens: sportive de haut niveau, femme de tête et femme d'affaires



Valentina Dizerens (©Nasha Gazeta.ch)

Nous présentons à nos lecteurs la première femme russe en Suisse romande titulaire du Brevet fédéral de courtage en immobilier suisse.

Valentina Dizerens est la fondatrice et la directrice de l'agence immobilière au nom éloquent de Dom Swiss * ; elle vit en Suisse depuis vingt ans déjà. Elle est diplômée universitaire de St-Pétersbourg (master en escrime).

L'escrime, raconte-t-elle en rigolant, est un sport très tactique, et ce qu'elle y a acquis est très bénéfique dans sa carrière professionnelle. Savoir ressentir son adversaire, examiner, se placer, prévoir et toucher la dernière. Dans l'escrime «il arrive que tu sois en train perdre, l'adversaire commence à se relâcher car il pense que la médaille lui est déjà acquise ; et c'est à ce moment que tu trouves le deuxième souffle et là il n'y a plus rien qui puisse t'arrêter, tout ce que tu fais te réussit...

Pendant les 20 années que Valentina passe en Suisse, elle va entreprendre et réussir beaucoup de choses. Elle s'est mariée, puis divorcée, et elle élève deux enfants. Elle a appris le français, réussi le diplôme de l'Allianz française, et suivi des cours d'allemand. Elle a travaillé en fabrique « un travail très dur ! », puis elle s'est mise au travail administratif, s'est familiarisée avec la comptabilité et a enfin découvert l'Immobilier.

Lorsque l'entreprise de son ex-mari a commencé à investir dans l'immobilier, elle s'est attelée à ce travail et tout est allé très logiquement : création d'un service immobilier, achat d'un programme informatique pour la gérance, etc. Mais le volume et les exigences augmentaient, alors elle a ressenti le besoin d'entreprendre une formation spécialisée et a entrepris sa formation pour l'obtention du Brevet fédéral de courtage immobilier...sans se rendre compte de l'ampleur de la tâche à laquelle elle s'attelait.

* Dom en un mot russe qui signifie « maison »

Nasha gazeta.ch: Est-ce que ça a été difficile?

Terriblement ! Les exigences et le niveau sont très élevés, et pour ma part la difficulté de la langue s'est encore ajoutée. J'ai dû apprendre et assimiler une masse de terminologies spécifiques à l'immobilier. J'ai raté une première fois les examens, mais au lieu de simplement les repasser, j'ai préféré renforcer et élargir mes connaissances en recommençant à zéro. J'ai donc repris toutes les

matières, y compris beaucoup de droit et ai consacré deux ans supplémentaires pour réussir cette fois mon Brevet fédéral.

Est-ce que tous les courtiers suisses, nombreux dans la région, étudient pendant 4 ans et passent ces examens complexes ?

Certainement pas. En général, seuls les directeurs des grandes agences disposent de ce Brevet, mais ils ne l'exigent pas de leurs collaborateurs, c'est pour cette raison que les prestations dans l'immobilier peuvent être de qualité et de compétences très variables. J'imagine que certains de vos lecteurs en ont sans doute fait l'expérience.

Mais alors, à quoi sert ce brevet ?

Il t'apporte beaucoup de connaissances précieuses et diversifiées, il fait de toi un professionnel compétent et reconnu. Cela est très important et de nombreux clients lui accordent une valeur parfaitement justifiée.

En ce qui me concerne, et au-delà des connaissances qu'il m'a apportées, ce Brevet va également permettre à mon agence immobilière – Dom Swiss – de faire partie de l'Union Suisse des Professionnels en Immobilier (USPI VD), c'est un gage très sérieux de qualité et de déontologie professionnelle.

Valentina, vous avez ouvert votre propre agence dans l'année la plus touchée par la crise. N'avez-vous pas peur ? Seule, dans un pays étranger, responsable en plus de l'éducation de vos deux enfants ? Comment avez-vous osé ?

Il faut quand même que je puisse rentabiliser ce que j'ai investi dans ma formation ! me répond Valentina en rigolant.

Plus sérieusement, je pense que la crise est très bénéfique pour un lancement : des places se libèrent, des niches apparaissent, c'est le bon moment pour regarder autour de soi, pour construire une structure solide, pour trouver une panoplie de services complémentaires qui sont plus adaptés à la demande d'aujourd'hui. Pendant la crise, il ne reste de la place que pour les meilleurs !

Si l'on en juge par rapport au nom de votre entreprise, dans lequel figure le mot « Dom » (maison en russe), vos services sont orientés sur la clientèle russophone ?

Oui, mais pas seulement. Vous pouvez me croire, les suisses souhaitent aussi que leur prestataire immobilier s'occupe d'eux de manière professionnelle et dans un climat de confiance. Mais bien sûr, mon agence est très attrayante pour les clients qui parlent russe, et je comprends bien sûr leur mentalité et leurs spécificités. En fait je « représente » les deux mondes. J'habite depuis 20 ans en Suisse, je comprends et m'adapte très vite à toutes sortes de situations, je connais les prix du marché et me fais un point d'honneur de les tenir à l'avantage de mes clients.

Est-ce que les russes sont traités d'une manière particulière ?

Hélas, ce phénomène existe. Cette particularité peut se manifester de plusieurs manières. Par exemple : il y a des suisses qui les regardent un peu de haut et disent presque ouvertement « on ne vend pas aux russes » et s'ils le font, ils montrent un peu trop volontiers que c'est une faveur. D'autres sont contents de vendre, mais vont parfois profiter de la situation pour surévaluer grandement les prix.



Pourquoi alors les russes veulent-ils s'installer en Suisse?

La Suisse reste un pays très attractif et exclusif. Elle est petite, confortable, commodément placée, vous avez les montagnes, les lacs, l'air frais, un niveau d'éducation très élevé et une excellente médecine. En Suisse existe aussi la loi et les droits de l'homme. Il reste très peu de terrains disponibles pour la construction, c'est pour cela que l'immobilier en Suisse aura toujours de la valeur, même pendant les moments de crise. L'expérience montre que les clients les plus sérieux, ce sont les gens qui comprennent et connaissent ce pays.

Alors vous faites surtout du courtage?

Je fais tout ! A l'époque de l'URSS on m'aurait appelée « ouvrière conduisant plusieurs machines » !

En travaillant avec le client «sur mesure» - ce qui est ce que je préfère - je cherche moi-même un objet qui correspondra au mieux à mon client, je peux argumenter et expliquer, par exemple, pourquoi cette maison-là ne coûte pas 4 millions, comme le dit le vendeur, mais seulement 2 ou 3. Je suis persuadée que le client doit acheter son bien au prix qu'il pourra récupérer lors d'une revente éventuelle !

En plus du courtage, je propose tous les services juridiques et bancaires. Pour cela je collabore avec les meilleures juristes, banquiers et notaires. Si le client le désire, je peux gérer son bien, faire faire des travaux de rénovation, de transformation, réaménager ou changer l'intérieur...En deux mots, la totale, et tout ça en russe !

Est-ce que c'est difficile de travailler avec « nos » clients russes ?

Lorsque tu comprends les deux mentalités, c'est facile. Ce qui distingue « les russes », c'est de vouloir « tout, tout de suite ». Par exemple, lorsque le client est décidé pour acheter une maison, il veut la vue sur le lac, mais être suffisamment à l'écart pour éviter les moustiques, il ne veut pas d'odeur désagréable de « campagne », un micro climat favorable pour que les roses fleurissent, et tout cela aujourd'hui même !

Il y a aussi les clients qui viennent regarder, s'informer, sont très intéressés. Ils nous prennent beaucoup de temps et ensuite...disparaissent à tout jamais..,

Mais si l'on veut être objectif, les russes sont finalement semblables à tous les autres clients. Pour un client russe je déplacerais des montagnes... mais je le ferais aussi pour tous mes autres clients !

Traduction Valentina Dizerens, www.domswiss.ch

Adaptations/finalisation Monique Delarze, www.delarze.ch