

Dom Swiss, une Russe dans le milieu du courtage immobilier

PORTRAIT

Russophone, Valentina Dizerens a créé une société de courtage spécialisée dans les objets de prestige.

D'origine étrangère, femme et mère de deux enfants. Selon les préjugés en cours sur les carrières féminines, Valentina Dizerens cumule les handicaps. Grande, fine, très élégante, elle renvoie pourtant une image totalement inverse: celle d'une femme rayonnante, sûre d'elle et bien dans sa peau. De plus, cette Suisse à l'accent (légèrement) russe est désormais aussi son propre patron, bien décidée à développer son

entreprise: une agence de courtage spécialisée dans les objets immobiliers de prestige.

Rester passive, ce n'est certainement pas son truc. «Un jour, j'ai décidé que le mot peur n'existait pas.» Arrivée en Suisse il y a vingt ans avec une maîtrise d'escrime obtenue à l'Université de Saint-Petersbourg, elle n'est jamais repartie. Et pour cause: elle y a rencontré celui qui est devenu le père de ses enfants. Son premier métier lui a formé un caractère de battante: «L'escrime est une école de vie. On apprend à ne jamais lâcher.» Deux décennies plus tard, elle applique ce principe à fond en conjuguant l'éducation de deux adolescents et son



PHILIPPE MAEDER

Valentina Dizerens, d'origine russe, a créé Dom Swiss à la fin de l'année 2009.

investissement professionnel. «Pendant quinze ans, je me suis occupée de la gestion du parc immobilier pour le compte d'une entreprise», explique-t-elle. Locations, travaux de transformation, comptabilité: le hasard lui donne l'occasion de toucher à des domaines très variés.

Un réseau solide

Cette expérience lui a permis de se constituer un solide réseau de partenaires très variés: notaires, responsables de gérances, banquiers et architectes... C'est donc tout naturellement, fin 2009, que Valentina Dizerens a décidé d'ouvrir sa propre agence de courtage immobilier, baptisée

Dom Swiss (*dom* signifie maison en russe). Après avoir décroché, en cours d'emploi, un brevet fédéral de courtier en immeubles, elle tire pleinement profit de sa double nationalité. En effet, l'afflux de clientèle russe fortunée est loin de tarir.

Valentina Dizerens compte d'ailleurs élargir ses prestations à d'autres clientèles. «Au départ, je pensais m'en tenir aux villas. Finalement, je reçois beaucoup de demandes pour des locatifs. De même, il n'y a pas que les Russes qui apprécient la Suisse. Les Français s'intéressent eux aussi aux belles propriétés, et à un accompagnement personnalisé.»

K. G.