

BUSINESS

CELEBRITY
MAGAZINE

Ema Hila

Le secret le mieux gardé de l'immobilier à Genève

Depuis plus de 3 ans maintenant, Ema Hila impose son style à Genève et ça fonctionne. Le bouche-à-oreille lui permet de se constituer une clientèle exigeante et fidèle. Ema Hila nous raconte son parcours construit à la force du poignet.

À seulement 21 ans, Ema Hila commence sa carrière dans l'immobilier en France, plus précisément en Alsace. Elle s'y forge une solide expertise auprès de professionnels exigeants. Une expérience formatrice qui confirme son intérêt pour le secteur. Mais Ema voit déjà plus grand, plus loin. Sans réseau mais ambitieuse, elle se lance sur l'un des marchés les plus difficiles d'Europe : Londres. Elle y fait ses premières armes à l'international pendant un an et demi.

Un week-end décisif qui change tout

À 24 ans, elle se rend pour un week-end à Genève. Et là, tout change. La beauté de la ville et des paysages, la qualité de vie exceptionnelle et les perspectives professionnelles qu'elle y découvre font naître en elle un amour profond pour la région. C'est ici qu'elle souhaite poursuivre sa carrière dans le courtage. Après ce week-end décisif, elle ne partira plus jamais. Déterminée, Ema s'inscrit à l'USPI de Lausanne et en septembre 2020, elle crée sa propre agence : AM Properties. Pour la plus grande joie de sa clientèle fidèle et grandissante. Elle explique : "Je suis arrivée toute seule, à 24 ans, sans famille, sans contacts et je me suis créé mes propres opportunités. C'est à force de travail que j'ai su gagner la confiance de mes premiers clients."

Aujourd'hui, riche de 10 années d'expérience, Ema se distingue par l'engagement inébranlable dont elle fait preuve au quotidien. Elle considère chacun des projets qui lui est confié comme une priorité absolue. Elle accorde une attention particulière aux besoins et aux aspirations de ses clients, car elle comprend que l'achat ou la vente d'un bien immobilier est bien plus qu'une simple transaction, c'est un projet de vie.

Elle explique : "Je sais que mes clients y penseront toute leur vie, donc je veux qu'ils soient satisfaits." Et ses clients ne s'y trompent pas. Ils n'hésitent pas à recommander ses services à leurs amis et à leurs proches. Aujourd'hui, c'est grâce à ce bouche-à-oreille qu'elle travaille. Un signe de confiance qui ne trompe pas.

Un engagement sans faille et un accompagnement avisé. Un accompagnement personnalisé est au cœur de sa démarche. Dotée d'une connaissance approfondie du marché immobilier genevois et de sa région, Ema met en œuvre ses compétences pour fournir un service de qualité supérieure à chaque étape du processus immobilier. Reconnue pour sa réactivité sur le marché, sa disponibilité constante et son souci du détail, elle sait que chaque client est unique et mérite une approche particulière. C'est pourquoi elle s'engage sans compter, que ce soit en guidant ses clients dans le choix de la résidence principale idéale ou d'un investissement. Elle n'hésite pas à les accompagner dans leurs démarches bancaires ou à les mettre en relation avec des architectes et des prestataires de confiance.

La franchise, la transparence et l'honnêteté sont les valeurs qui guident chaque échange.

Elle estime d'ailleurs que la confiance est essentielle pour établir des relations durables, c'est pourquoi elle s'attache à fournir des informations claires et précises à ses clients, les aidant ainsi à prendre des décisions éclairées.

Le détail qui ne trompe pas : ses clients deviennent des amis

Le professionnalisme de Ema se reflète également dans son approche dynamique et proactive du marché immobilier. Une démarche indispensable aujourd'hui, alors que l'immobilier est secoué par de nouveaux enjeux. Elle connaît les tendances et les évolutions du marché, et fournit ainsi des conseils toujours avisés que ses clients les plus fidèles ont appris à écouter. Grâce à sa détermination, elle identifie les biens immobiliers qui font mouche. Elle persiste et ne se décourage jamais, même lorsque les opportunités semblent rares.

Au-delà de son expertise et de son professionnalisme, Ema sait que l'humain est au cœur de son métier. Elle établit des liens forts avec ses clients, qui deviennent souvent des amis ou des proches. La fondatrice de AM Properties commente : "Est-ce souhaitable de mêler vie professionnelle et vie personnelle ? Je l'ignore. À chaque fois, cela se fait spontanément, sans calcul, alors je l'accepte tout simplement." Sa personnalité chaleureuse, son sens du contact et son écoute attentive lui ont permis de créer des relations solides et durables.

En tant que courtière active en Suisse romande, en Haute-Savoie et dans le grand Genève, Ema se positionne comme une experte dans le secteur immobilier. Elle entretient des relations solides avec des développeurs et des promoteurs locaux et internationaux, lui permettant d'offrir à sa clientèle des biens immobiliers neufs et anciens d'exception.

Ema est aujourd'hui bien plus qu'une courtière ; elle est une visionnaire, une conseillère et une amie pour ses clients. Son nom est devenu synonyme de confiance, de professionnalisme et de satisfaction. Sa passion pour l'immobilier et son engagement envers ses clients guident chacune de ses actions, et elle continue d'écrire son histoire avec passion et détermination.