Portrait d'alumni de l'IEI

Avec Propevo, Vitali Bekker entend disrupter la gérance



Par Serge Guertchakoff, Rédacteur en chef de immobilier.ch

28.10.2026 / immobilier.ch

Né en Union soviétique, Vitali Bekker et sa famille ont rejoint de la famille à Genève. Après avoir roulé sa bosse dans le secteur bancaire, notamment, il a développé une structure dans le conseil immobilier et, tout récemment une régie.



Vitali Bekker lance une régie se voulant disruptive - Copyright (c) DR

Né en 1976 en Union Soviétique, Vitali Bekker et sa famille quittent l'URSS sous Gorbatchev en 1988. Les Bekker s'installent à Genève où vit déjà la sœur de son père. Alors que Vitali étudie au Collège Rousseau, puis à l'Ecole Moser et qu'il s'est parfaitement intégré, il sera le premier de sa famille à obtenir la nationalité suisse.

Son père, ingénieur qui construisait des usines agroalimentaires en URSS avant de fonder sa propre société d'import-export en Suisse, lui offre très tôt l'exemple d'un véritable entrepreneur. Vitali tient pourtant à se forger par sa propre expérience et à tracer seul son chemin, en « self made man ».

« Je voulais faire mes études académiques en anglais à l'étranger, mais mes parents n'ont pas voulu que je parte, alors je me suis inscrit à Webster. » Il obtient un bachelor en business administration et une demi-licence en marketing. A côté de cela, lors de ses études, il s'est occupé d'aider plus d'une centaine d'expatriés à dénicher un logement en urgence, ainsi qu'un accompagnement dans diverses démarches administratives. N'oublions pas qu'autour de l'an 2000, plusieurs grandes multinationales s'étaient établies à Genève (P&G, Kodak, etc.). Il aura aussi quelques mandats d'ambassades et de missions. « C'était assez intense. J'ai ainsi eu la chance de visiter des centaines d'appartements et de bureaux, et de connaître un parc locatif encore accessible, difficile à imaginer aujourd'hui. »

Expérience dans le trading

Maîtrisant plusieurs langues, il effectue ensuite différents stages, notamment aux crédits documentaires à la SBS, puis au sein de Family offices spécialisés dans le négoce de matières premières. Il finit par rejoindre la banque Lloyds, mais l'envie d'être directement au contact de la clientèle le titille.

Dès 2005, il se lance et se met une première fois à son compte. Il continue de développer son réseau et rencontre notamment des investisseurs étrangers souhaitant investir en Europe de l'Est, en l'occurrence en Hongrie, Pologne, Ukraine et Russie. Vitali voyage beaucoup et s'installe même à Moscou. Il va ainsi œuvrer au développement complexe d'un joint-venture dans un projet immobilier de 100'000 m2. « Ce fut une riche expérience de travail sur un marché de grande échelle avec des acteurs leaders de l'industrie locale et des investisseurs étrangers pan-européens. »

Courant 2009, il revient à Genève, reprend ses différentes activités dans le courtage et le conseil, avant de décider de parfaire sa formation à l'Institut d'Etudes Immobilières (IEI) en 2012. « C'est une formation à 360° qui permet d'avoir une vision complète. J'ai choisi d'effectuer ce master en deux ans afin de garder un pied dans la vie active et d'avoir le temps d'assimiler ce qu'on y apprend ». Et de citer le professeur François Bellanger qui reconnaît qu'à Genève le droit immobilier est l'un des plus complexes du pays. Près de la moitié de la jurisprudence produite en Suisse en matière de droit immobilier serait d'origine genevoise.

De Wincasa à SPS

En sortant de l'IEI, il développe ses activités dans la prospection foncière, le nerf de la guerre. Il amène alors pour plus de 100 millions de francs de chiffre d'affaires au groupe Capelli. C'est alors qu'il est débauché par Wincasa début 2016 pour créer une nouvelle structure s'occupant de transactions d'immeubles de rendement et de commercialisation de vacants pour la Suisse romande. « Un joli challenge », résume-t-il. Il va y diriger les activités de conseils en investissement au sein d'une équipe de 25 personnes. Ce prestataire intégral de services immobiliers en Suisse appartient au Groupe Swiss Prime Site.

Il va se démener cinq ans chez SPS et y effectuer pour plusieurs centaines de millions de francs de transactions par année. Ensuite, à cause du COVID et des restructurations au sein de SPS, il décide de se remettre à son compte et rejoint en 2021 sa femme au sein de SWISS AIM, active dans le conseil en investissement immobilier. En parallèle à cela, il participe au lancement et développe une strat-up, Magenta EKO, des experts en durabilité du bâtiment qui créent une matériauthèque de matériaux biosourcés.

Enfin, ce serial entrepreneur vient de co-fonder Propevo.com avec trois associés. « Nous avons créé une régie de nouvelle génération, bâtie d'une technologie sur-mesure, qui automatise 70% des tâches administratives. Libérés de ces tâches, nos gestionnaires peuvent se concentrer sur l'essentiel : l'écoute, le conseil et la présence humaine. C'est un projet innovant et disruptif». A suivre.

Pour consulter le site de l'IEI : https://iei-geneve.ch/