

NEWS: SOFTWARE IMMOBILIER ET RÉSEAU

Realforce.ch simplifie la vie des agences immobilières et les aide à travailler ensemble

La société Realforce AG commercialise en Suisse un nouveau logiciel (CRM) pour les agences immobilières. La solution a fait ses preuves à l'étranger et compte déjà plus de 30 agences immobilières en Suisse qui l'utilisent et collaborent entre elles grâce à un réseau MLS innovant.

Interview de Laurent Champé, ancien directeur chez Immostreet et désormais directeur chez Realforce AG

– *Que fait exactement RF?*

– Premièrement, RF simplifie la vie des agences immobilières. Un CRM, c'est un logiciel qui centralise toutes les données des biens et des clients, puis qui permet d'automatiser un maximum de tâches comme la création de dossiers, leur envoi au client et les passerelles vers différents sites web et portails. Les agents gagnent du temps en faisant en un seul clic des opérations autrefois fastidieuses.

Deuxièmement, RF aide les agences à travailler ensemble. RF n'est pas en soi un réseau et ne fixe aucune règle de collaboration, RF offre juste la technologie pour que des agents puissent réaliser qu'ils ont des «matches» et pour qu'ils puissent s'échanger des dossiers sans devoir saisir à double les informations.

– *Mais il existe déjà des réseaux d'agences indépendantes?*

– Nous pouvons justement offrir à ces réseaux existants notre technologie avancée, à bien moindre coût et sans tracas. L'avantage est qu'ainsi les membres de ces réseaux pourront collaborer en priorité entre eux, mais aussi avec d'autres agences beaucoup plus nombreuses. Ils gagneront des affaires et économiseront du temps et de l'argent.

– *Est-ce compliqué à mettre en place?*

– Le logiciel s'installe en quelques minutes sur notre site www.realforce.ch. Il permet immédiatement de se connecter à d'autres agences partout en Suisse. Nous proposons des modèles de site web personnalisables, ainsi qu'une API qui permet aux

agents qui ont déjà un site de le connecter.

– *Combien ça coûte?*

– La solution se distingue de ses concurrents par sa simplicité d'utilisation et de son contrat, dont on peut sortir à tout moment. Un seul prix de **CHF 350.-/mois** offre toutes les options du logiciel. Site web, application mobile, CRM, passerelles vers les portails, multi-utilisateurs, MLS, tout est compris, même la mise en route.

Comme les Suisses l'ont vu avec Uber ou AirBnB, ce n'est pas le prix qui fait la qualité de ces sociétés qui visent surtout le volume. Nous cherchons à proposer la meilleure offre possible au meilleur prix à un maximum d'agences et d'indépendants sur toute la Suisse.



– *Qu'est-ce que votre solution offre de nouveau?*

– Notre solution innove avec plein de nouveaux outils comme le « pipeline » qui aide les courtiers à suivre leurs clients, il y a aussi de nombreux graphiques et rapports disponibles pour permettre au directeur d'une agence de suivre l'activité de son agence. Notre application mobile est la première à fonctionner en native. Le courtier peut ainsi en rendez-vous rapidement montrer son portefeuille à son client et convenir avec lui de nouvelles visites.

Notre réseau ouvert inter-agences MLS est également beaucoup plus simple et efficace.

Il faut prendre le logiciel en main pour réaliser à quel point chaque

opération est plus simple et plus rapide.

– *Par les temps qui courent, est-ce raisonnable de proposer un nouveau coût aux agences?*

– Eh bien justement, il s'agit d'économiser de l'argent pour les agences et de gagner en efficacité. Notre solution est complète et coûte beaucoup moins cher que les solutions comparables.

– *Comment voyez-vous le développement de RF? Lancerez-vous un portail?*

– Notre politique de prix bas est associée à un objectif important, mais réaliste, de diffusion. Nous visons 300 agences d'ici 12 mois. Nous avons actuellement 8 ingé-

nieurs informatiques et 4 conseillers répartis à Zurich, Bâle, Genève et Lausanne. Nous cherchons encore 2 autres conseillers. Les agences que nous rencontrons nous disent que les portails proposés par les CRM n'offrent aucune visibilité et que les CRM proposés par les portails sont dépassés. Il vaut mieux que chacun fasse uniquement son métier qu'il maîtrise, les portails sont nos partenaires, nous ne lancerons pas de portail. Les portails et les agences apprécient le fait que nous soyons indépendants des différents portails. Nous espérons amener à ces derniers beaucoup d'agences avec des passerelles publicitaires et que les portails recommandent notre solution. ■