

Logiciel immobilier créateur de synergie

IMMOMIG SA. *Le fournisseur de services basé à Givisiez veut renforcer sa position.*

Tiago Pires

IMMOMIG SA, le fournisseur de services actif dans l'informatique destiné au secteur immobilier vise la redéfinition des formes de collaborations entre les agences immobilières. Pour ce faire, la société basée à Givisiez (Fribourg) a développé le module «Immomig® MLS» offrant la possibilité aux différents acteurs du segment de déployer des liens participatifs en toute indépendance et confidentialité. «Ce programme est une sorte de réseau social de partage évoluant exclusivement dans ce secteur, explique le directeur général et créateur Patrick Maillard. Au travers de cet outil, les agences, régies et promoteurs pourront développer des relations avec d'autres structures pour les aider dans leurs affaires. Par contre, les discussions seront toujours invisibles aux autres membres.» Le système permet un réseautage «à la carte» en favorisant les synergies entre partenaires. L'autre grande nouveauté est la flexibilité du logiciel. Un utilisateur peut à tout moment cesser ou débiter une collaboration avec un acteur immobilier. «Nous voulons proposer une interface ludique et simple d'usage, différente des systèmes traditionnels. Les utilisateurs peuvent choisir leur partenaire, envoyer et recevoir des demandes de collaborations ainsi que définir les conditions de ventes ou de taux de commissions.»

Patrick Maillard a développé cette nouvelle plateforme à la suite de l'évolution du marché de l'immobilier. Avec l'avènement de nouvelles technologies, la création d'un réseautage permet davantage d'interactions, une plus grande marge de manœuvre et une immédiateté importante. «Notre plateforme et son interface offrent l'occasion aux petites sociétés immobilières l'accès à un marché conséquent. De cette manière, elles peuvent s'immiscer sur les marchés occupés par les groupes de grande envergure.»

Pour bénéficier des avantages du système «Immomig® MLS», les utilisateurs doivent faire partie d'une structure juridique. Il n'est cependant pas nécessaire de figurer dans le portefeuille clients de la société informatique. Deux offres sont proposées: une version standard ou light. Le forfait de base incluant la formation et l'installation s'élève à 2000 francs. A ce prix s'ajoute un abonnement mensuel de 100 francs par utilisateur pour la version light permettant aux sociétés immobilières de petites tailles de pouvoir réaliser jusqu'à cinq contrats. A partir de là, elles peuvent acheter d'autres packages élargissant l'accès à un catalogue exclusif.»

Grâce à ce logiciel, la société IMMOMIG SA veut se positionner durablement sur le marché informatique de l'immobilier. Employant 25 personnes, l'entreprise possède une succursale au Technopark de Zurich. Cette filiale est davantage profilée dans le support et la vente. «Nous voulons renforcer notre position de leader sur ce marché autant en Suisse allemande que dans la région francophone.» En enregistrant une croissance annuelle de 35%, IMMOMIG SA peut performer dans ce secteur en s'appuyant sur son portefeuille clients composé entre autres des groupes Gerofinance-Dunand | Régie de la Couronne, de Rham Sotheby's International Realty ou encore Swisslife. «Nous savons qu'il sera compliqué de garder une croissance à deux chiffres pendant des années. D'autant plus que le secteur immobilier est saturé. Nous comptons déjà 300 clients et atteindrons bientôt notre masse critique. Quoi qu'il en soit, nous allons nous déployer en Suisse et par la suite, à l'étranger.»