



Patrick Maillard et Gérard Paratte, les fondateurs de SwissMLS.

# UN FRONT COMMUN

LE MARCHÉ DES ANNONCES IMMOBILIÈRES S'ENRICHIT AVEC L'ARRIVÉE DE SWISSMLS, UN ACTEUR NÉ DE L'ASSOCIATION ENTRE PROPERSTAR SA ET IMMOMIG SA AFIN D'OFFRIR AUX AGENCES UNE ALTERNATIVE AUX PLATEFORMES DOMINANTES DANS UN MARCHÉ DE PLUS EN PLUS CONCENTRÉ.

L'union fait la force, dit-on. C'est ce principe qui a présidé à la création de SwissMLS. Pour Gérard Paratte, CEO de Properstar SA et cofondateur de SwissMLS avec Patrick Maillard, CEO de IMMOMIG SA, le lancement de ce nouveau réseau s'inscrit dans un contexte de transformation profonde du marché qui se voit désormais largement dominé par un très petit nombre d'acteurs. « Aujourd'hui, explique-t-il, chaque portail pris seul est loin derrière les leaders, mais ensemble nous pouvons arriver à une offre capable de les challenger. Pour éviter les blocages en essayant de convaincre immédiatement l'ensemble du secteur, nous avons choisi de bâtir d'abord la structure à deux. Une fois le cadre opérationnel en place, les autres portails peuvent nous rejoindre. »

Une invitation qui a été entendue puisque depuis son pré-lancement l'été dernier, la plateforme a généré plus de 150'000 objets distincts diffusés, plus de 300'000 demandes et compte plus de 2'000 agences partenaires. La croissance progresse régulièrement avec notamment une hausse des objets distincts diffusés de 51'000 à 80'000 par mois à venir. Quant aux leads mensuels, ils ont atteint jusqu'à 43'000 en mars dernier. Le succès de SwissMLS repose sur un principe simple. Un contrat unique permet à une agence de publier un bien depuis son logiciel habituel. L'annonce est ensuite automatiquement diffusée sur l'ensemble des portails partenaires du réseau, dont properstar.ch et dreamo.ch. Les demandes générées par les acheteurs ou les locataires sont ensuite regroupées dans une interface unique, évitant ainsi aux professionnels de multiplier les outils de gestion. Au-delà de la diffusion technique, les fondateurs de SwissMLS mettent en avant un modèle économique plus accessible et davantage en phase avec la réalité économique que vivent les professionnels du secteur. « Par mois, nous sommes sept à huit fois moins chers que les portails dominants », souligne Gérard Paratte tout en reconnaissant que les plateformes historiques conservent encore une puissance de génération de leads supérieure. Cependant, aussi essentiel que soit l'aspect financier, pour Gérard Paratte et Patrick Maillard, l'enjeu est aussi dans la préservation de la diversité des portails immobiliers en Suisse. Contrairement à un modèle intégré où plusieurs marques reposeraient sur une même infrastructure, SwissMLS entend permettre à chaque plateforme de conserver sa propre identité tout en partageant ses biens disponibles avec le reste du réseau. « Chacun propose et développe ses propres services », précise Gérard Paratte. Le développement de la plateforme, déjà bien implantée en Suisse romande, va s'étendre à la Suisse alémanique et au Tessin afin de renforcer son identité nationale.

