

IMMOMIG SA propulse l'immobilier dans le 2.0



Patrick Maillard, CEO
d'IMMOMIG SA et alumni
venture leaders

IMMOMIG SA commercialise une offre de services globale pour les agences immobilières, comprenant le logiciel Immomig®, un site internet et un portail de publication. D'autres outils, tels qu'un module Facebook, une application pour iPhone ou un site pour Smartphones, permettent d'optimiser les processus immobiliers des agences, régies et promoteurs. La société continue à innover. Elle a lancé, début août, un module appelé «Immomig® MLS » qui offre la possibilité aux agences de créer leur propre réseau en toute indépendance et sans aucune commission de cette dernière sur les transactions effectuées. C'est dans ce cadre que nous avons pu rencontrer Patrick Maillard, fondateur d'IMMOMIG SA et venture leaders alumni.

Depuis l'âge de 16 ans, le rêve de Patrick Maillard est de créer sa propre entreprise. Passionné par les ordinateurs, il sait rapidement qu'il veut se spécialiser dans les softwares. Durant son Bachelor en Systèmes informatiques à l'Université de Fribourg, il fonde son entreprise en mai 2004 dans un domaine qui l'intéresse tout particulièrement, l'immobilier. Par la suite, il choisit de compléter sa formation par un Master en management. Il est sélectionné en 2007 par venturelab pour faire partie de l'équipe suisse « venture leaders » et part à Boston pour développer son projet. Aujourd'hui, fort de son succès, IMMOMIG SA est devenu l'un des sponsors du programme « venture leaders ».

Monsieur Maillard, en quoi consiste le concept du module «Immomig® MLS » ?

PM : C'est un concept novateur de collaborations entre agences, qu'elles soient au départ clientes ou non d'IMMOMIG SA. Le module donne la possibilité à une agence de choisir en toute liberté ses agences partenaires afin de leur proposer une collaboration et des objets immobiliers. L'outil lui permet aussi d'en fixer les conditions de partage (commission, etc.). De plus, il facilite la communication entre agences car des notifications sont envoyées automatiquement à l'agence partenaire lors de chaque opération.

Pourquoi «Immomig® MLS » est-il innovant ?

De par sa flexibilité et son potentiel, il est très innovant par rapport aux solutions proposées. L'agence peut par exemple sélectionner des taux de commission qui diffèrent selon les biens ou les catégories de biens. Elle peut créer des groupes de collaboration par type d'objets, régions etc. Elle définit également le degré de visibilité des informations et même la période de commercialisation en commun. Aucun système n'offre de pareilles opportunités.

Quels sont les avantages pour les professionnels de l'immobilier ?

L'agence peut présenter plus de biens à ses clients, éviter des pertes de mandats et augmenter ses opportunités d'affaires grâce aux ventes croisées. De plus, l'agence conserve son identité visuelle et son fonctionnement. Enfin, la prise en main est très rapide car le système est facile d'utilisation et ergonomique.

Pour terminer, expliquez-nous les clés du succès de ce système ?

J'ai été abordé par M. Philippe Cardis, directeur de la société de Rham Sotheby's International Realty. Il souhaitait un partenaire pour développer un outil informatique qui permette de créer des réseaux mieux adaptés au marché actuel. De notre côté, nous désirions offrir de nouvelles prestations qui répondaient aux besoins évolutifs de nos clients. Nous avons donc décidé de collaborer et de joindre notre expertise pour créer cet outil. Notre capacité de développement informatique couplée à leurs connaissances approfondies du marché nous ont permis de mener ce projet à bien. Au final, "Immomig® MLS" est incontestablement une solution orientée vers les clients car elle est facile d'utilisation et adaptée à leurs besoins. Pour notre société, c'est sur cette collaboration avec la clientèle, qui n'est pas une première pour nous, que repose la clé du succès.

[Plus d'informations sur IMMOMIG SA](#)