

Swixim International SA

# L'openStore révolutionne l'immobilier

Vous souhaitez créer ou booster votre société immobilière sans supporter des charges démesurées? «L'openStore immobilier» est fait pour vous! Lancé officiellement par le groupe Swixim International, cette solution clef en main comprend le financement et l'aménagement de l'agence, ainsi que la numérisation et l'accueil des clients. Réunissant le meilleur de deux mondes - physique et numérique -, ce concept innovant s'adresse aux franchisés de la marque, ainsi qu'aux associés/propriétaires de filiales Swixim. Il a été présenté au Musée Olympique de Lausanne devant un parterre rassemblant 170 agents et courtiers immobiliers du réseau Swixim. L'occasion de faire le point avec Thierry Caminati, CEO de Swixim International.



«L'openStore immobilier» comprend le financement et l'aménagement de l'agence, ainsi que la numérisation et l'accueil des clients.

## - Pourquoi un openStore immobilier?

- Nous sommes partis du constat suivant: en fermant à la pause de midi, en soirée et les week-ends, les agences immobilières fonctionnent selon des plages horaires qui ne correspondent plus aux besoins de leurs clients. Nous avons imaginé des arcades en libre accès, ouvertes sept jours sur sept, de 9h à 19h: installée dans notre centre Clients, une assistante accueille en

visioconférence les visiteurs souhaitant vendre, acheter ou louer un bien. Le client est ensuite orienté et mis en relation avec le courtier concerné. Par ailleurs, il a la possibilité de déposer les documents requis pour sa démarche dans une boîte sécurisée. Ce système a l'avantage de combiner l'humain, le service personnalisé et la numérisation. Après deux années de tests dans cinq unités pilotes en Suisse et

en France, le concept est désormais prêt à être déployé.

## - Pour les courtiers, quels sont les avantages concurrentiels de ce mode de fonctionnement?

- Ce système - déjà courant dans le domaine bancaire - permet de se démarquer par des prestations à forte valeur ajoutée. Créée en 2005 à Genève, nous sommes la première

SWIXIM



Thierry Caminati, CEO de Swixim International.

franchise qui réalise l'investissement financier de départ pour ses franchisés, afin que la prise de risque ne soit pas un frein. L'accueil de plusieurs agences est mutualisé et les charges de fonctionnement (locaux, personnel, etc.) réduites. Les courtiers peuvent se concentrer pleinement sur leur cœur de métier, à savoir la réalisation des mandats qui leur sont confiés; ils sont mobiles et libérés de toute contrainte présente à l'agence. En même temps, ils bénéficient d'une arcade en vitrine (espace

de 30 à 50 m<sup>2</sup>), ainsi que de la notoriété de la marque Swixim. A l'image du cordonnier qui se doit d'être bien chaussé, si on vend de l'immobilier, il faut disposer de locaux dignes de ce nom, avec pignon sur rue. C'est le minimum de crédibilité à offrir à nos clients!

En résumé, l'openStore immobilier représente pour les courtiers davantage de mobilité et de rentabilité, mais moins de charges (50% d'économie). Cette nouvelle prestation s'inscrit pleinement dans notre ambition d'offrir un business model *win-win* aux agents et courtiers partageant la bannière Swixim International. Ces partenaires - soit 300 agents - restent indépendants sans pour autant être isolés; nous les accompagnons et soutenons, notamment par le biais de programmes de formation.

**- L'openStore a pour ambition de devenir un standard. Quel développement envisagez-vous?**

- Afin de nous donner les moyens de faire rayonner notre concept à l'international,

nous avons initié une levée de fonds, avec pour objectif de tripler le chiffre d'affaires de l'entreprise en déployant 150 nouveaux openStore. Partout où nos filiales et franchises sont déjà ancrées, soit en Suisse, France, Belgique, Luxembourg, Espagne et Portugal, il s'agira de trouver les meilleurs emplacements. Nous pensons que l'avenir de l'immobilier - tout comme celui des commerces de détail -, est «phygital»: une implantation bien réelle dans des lieux stratégiques, qui permet une forte visibilité, combinée à certains services numériques. Notre profession est fantastique, elle mérite qu'on la défende coûte que coûte! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR  
VÉRONIQUE STEIN

Swixim International SA  
Rue du Mont-Blanc 5 - 1201 Genève  
contact.franchise@swixim.com  
Tél: +41 (0)22 347 44 42  
<https://swixim-franchise.com>



## RAFAEL STORES

STORES - VITRERIE - MIROITERIE

Route de Drize 73A • 1234 Vessy GE  
**T. +41 22 525 25 66**  
info@rafaelstores.ch • www.rafaelstores.ch

**RAFAEL STORES, chaque projet reste unique!**


















**GALERIE  
BADER**

## Achète antiquités

[www.galerie-bader.ch](http://www.galerie-bader.ch)

- Meubles anciens suite à un héritage, une succession ou un décès
- Grands miroirs dorés
- Peintures à l'huile du XVII<sup>e</sup> au XX<sup>e</sup> siècle
- Grands tapis anciens
- Argenterie, couverts en argent, étain, objets en argent (800/925), bijoux et or, également à fondre
- Objets décoratifs chinois, japonais et asiatiques, Bouddha
- Statues en bronze et ivoire
- Armes anciennes du XVII<sup>e</sup> au XIX<sup>e</sup> siècle (fusils, pistolets, épées, arbalètes antiques), armures
- Antiques trophées de chasse de la vieille Afrique
- Pendules Atmos, montres-bracelets (Omega, Rolex, Jaeger-LeCoultre, Heuer)



**D. Bader, 079 769 43 66 – info@galerie-bader.ch**

**Je me déplace à domicile ou à tout autre endroit.**

**Payement cash**