

BAZZILE TECHNOLOGY SA

Une application non conventionnelle, puissante génératrice de *leads*

Pratique et accessible, la plate-forme mobile de Bazzile Technology SA a pour but de simplifier la démarche des professionnels de l'immobilier, tout en leur proposant des tarifs très avantageux. Elle offre une approche ludique et améliore le parcours des futurs acheteurs et locataires en s'inspirant des applications de rencontres et des réseaux sociaux: en quelques clics seulement, ils auront trouvé leur coup de cœur! Participation au salon Rent (*Real Estate & New Technologies*), version 2.0 de l'App... la société Bazzile ne cesse d'innover et de développer son réseau de clients.

Bazzile se développe: d'ici la fin du printemps, la proptech proposera sa nouvelle version de l'application qui regroupe des biens immobiliers en vente et en location. Les recherches des utilisateurs seront encore facilitées et le type d'offres étendu (objets existants et programmes neufs; secteurs résidentiel et commercial). Par ailleurs, Bazzile est désormais présent sur le marché non seulement suisse mais français, touchant ainsi une double audience et ce, sur une seule et même interface. Des promoteurs nationaux et constructeurs d'importance, comme Eiffage Immobilier (France), ont rejoint la plate-forme. A noter que Bazzile est labellisé Swiss made software, ce qui implique un hébergement des données en Suisse et une équipe locale, composée de trois ingénieurs-développeurs en informatique.

Une application adaptée au contexte actuel

Le marché s'est durci et en quelque sorte inversé: alors qu'ils étaient nombreux, les acquéreurs se font désormais rares, notamment à cause des difficultés à obtenir une hypothèque. L'enjeu majeur est de capter des contacts Acquéreur, une préoccupation qui redevient majeure dans le secteur immobilier. L'offre de Bazzile répond à un véritable besoin des professionnels et joue un rôle essentiel, celui de la génération de *leads* de qualité. Bazzile fournit des contacts aux coordonnées vérifiées, donc directement exploitables. Le parcours clients est optimisé au travers les fonctionnalités de l'application, soit quatre canaux de communication entre l'agent immobilier et le client (locataire ou acheteur) sont proposés: WhatsApp, mail, téléphone et App chat. Un atout d'autant plus important pour les ventes sur plan où de nombreuses informations sont nécessaires à la prise de décision.

Sans engagement, la souscription au forfait est 100% en ligne via le site web de Bazzile.com, à travers la formule «Pay per lead» permettant une diffusion gratuite et illimitée des annonces, avec une facturation uniquement en cas de succès, soit la transmission d'un *lead* pour CHF 3.90/*lead* Acquéreur dans le cadre de l'activité de Vente, tandis que l'ensemble des contacts transmis pour la location aux professionnels de l'immobilier ne sont pas facturés. Cela revient à un prix bien moindre

qu'un portail immobilier traditionnel. L'inscription à Bazzile est simple et rapide. En outre, les professionnels de l'immobilier ont aussi le choix entre deux forfaits illimités (12 ou 24 mois), à des prix qui défient, là aussi, toute concurrence. Et pas de mauvaise surprise dans ces offres, tels que packs, formules ou options qui viendraient s'ajouter aux forfaits initiaux. Ces abonnements incluent également un générateur de *leads* Vendeur, c'est-à-dire les demandes de particuliers qui souhaitent mettre en vente leurs biens. Ces dernières sont transmises aux agents œuvrant dans le secteur géographique en question: pour les plus réactifs d'entre eux, ils obtiendront ainsi de nouveaux mandats sans coût additionnel.

De nouveaux annonceurs rejoignent l'aventure

La plate-forme Bazzile est en progression rapide puisqu'elle est passée de 17 000 annonces diffusées fin 2022 à plus de 50 000 annonces aujourd'hui. Satisfaite de sa présence à Rent (EPFL/Lausanne, 28-30 mars), l'équipe de Bazzile s'est déjà inscrite à la prochaine édition qui se tiendra à Paris (8-9 novembre 2023). Cet événement majeur pour les professionnels de l'économie immobilière réunit les divers secteurs de l'immobilier. Durant les trois jours de Rent à Lausanne, des sociétés d'importance telles que Remax et MoneyPark ont noué des partenariats avec Bazzile; pour d'autres, les négociations sont en cours. Quoiqu'il en soit, les visiteurs ont afflué au stand, parmi lesquels John Taylor Genève (Groupe m3) - annonceurs sur Bazzile depuis janvier 2023, SwissRéseau SA, ainsi que le Groupe Comptoir Immobilier. Tous ont montré leur intérêt pour cette plate-forme intelligente qui fait gagner du temps aux agents immobiliers et optimise la diffusion de leurs annonces. ■



Pour vous inscrire, scannez ce QR code!

CARLA ANGYAL

Mail: bazzile@bazzile.com
Tél. +41 22 313 54 54



LE SUR-MESURE ou L'ILLIMITÉ

PAY PER LEAD

3,90.-CHF/LEAD
UNE FACTURATION AU RÉEL
SUR LES LEADS ACQUÉREURS
VENTES GÉNÉRÉS

99.-CHF*
/ MOIS

POUR UN FORFAIT
DE 24 MOIS TOUT INCLUS

149.-CHF*
/ MOIS

POUR UN FORFAIT
DE 12 MOIS TOUT INCLUS

X ♥ ☆ *Prix public HT par mois et par agence

bazzile