

Nouvelle identité pour l'application Bazzile

Répondant aux enjeux du marché immobilier, la plate-forme mobile Bazzile permet de redonner du pouvoir aux professionnels de l'immobilier en simplifiant leurs démarches et en réduisant leurs coûts dans le cadre de la vente et de la location de biens.



Simple, efficace et flexible! Ce sont les trois principes fondamentaux sur lesquels repose la plate-forme Bazzile. Inspirée du fonctionnement des réseaux sociaux, elle permet de mettre directement en relation les professionnels du marché immobilier suisse et français avec les particuliers. L'application, qui est active sur les marchés suisse et français et à laquelle des acteurs majeurs de l'immobilier se sont joints - notamment le français Eiffage Immobilier -, se présente dans une nouvelle version, résultat d'une refonte complète: nouvelle identité, nouveau logo, nouvelle mascotte et nouveau langage. «Le but est d'offrir un parcours plus simple et plus fluide pour l'utilisateur et d'accompagner le professionnel de l'immobilier dans l'optimisation de sa stratégie de diffusion d'annonces», précise Vincent Chauvet, directeur commercial de Bazzile.

La complémentarité entre le nouveau site web et l'application mobile constitue l'un des points forts de Bazzile. «L'application, que l'on a toujours avec soi sur son téléphone portable ou sa tablette, offre une mobilité désormais indispensable, et se voit compléter par le site web. En une seule notification, l'utilisateur a accès à l'ensemble des alertes. Il peut tout gérer depuis l'appli, ce qui lui permet d'être le premier à réagir sur le bien qui l'intéresse», poursuit le directeur commercial de Bazzile. Une réactivité particulièrement importante dans un marché où les biens à la vente et à la location ont tendance à se raréfier. A l'avenir, l'application va encore s'enrichir de fonctionnalités supplémentaires, apportant un écosystème de solutions et de services; cela permettra à Bazzile de jouer un rôle déterminant dans un parcours d'achat ou de location.

Facturation au succès

Bazzile se distingue des autres portails immobiliers par plusieurs aspects, parmi lesquels la possibilité de choisir entre différents forfaits, sans engagement. «La flexibilité est une notion importante pour nous, souligne Vincent Chauvet. Ainsi, les annonceurs peuvent passer d'un forfait à l'autre suivant le niveau d'activité de l'agent immobilier». Faisant gagner du temps aux professionnels de l'immobilier, l'inscription gratuite se fait 100% en ligne via le site web (www.bazzile.com).

La facturation - liée à la génération de *leads* certifiés - est uniquement au résultat.

Autre atout dans un marché où les acheteurs potentiels font preuve de retenue en raison de la hausse des taux hypothécaires, Bazzile fournit aux professionnels des contacts d'acquéreurs certifiés, dont les coordonnées ont été préalablement vérifiées. La mise en relation entre l'agent immobilier et le client vendeur ou acheteur peut se faire par le biais de quatre canaux au choix: WhatsApp/SMS, mail, téléphone et le progiciel.

En plein développement, la Proptech a pu repenser à son site Internet afin de le rendre plus dynamique et de faire rayonner ses offres de service. Bazzile s'inscrit dans un contexte de développement, afin de créer une valeur ajoutée dans l'industrie immobilière pour toute la francophonie européenne. ■

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

VIRGINIA AUBERT

