



Customer success story



Des solutions digitales qui sont une valeur ajoutée pour les clients

Pour la vente de biens immobiliers existants, Beatrice Falke, propriétaire et directrice de la société Falke Immobilien GmbH, estime qu'il est important de fournir un conseil individuel compétent et éclairé. L'estimation digitale de PriceHubble lui apporte une aide précieuse.

Pouvez-vous nous décrire en quelques mots le cœur de métier de la société Falke Immobilien GmbH ?

Notre activité principale est la vente de biens immobiliers existants : je vends des biens en copropriété et des maisons de particuliers occupés ou vides.

À quoi attachez-vous une importance particulière dans la commercialisation de biens immobiliers ?

Chaque bien et chaque mandataire sont uniques – et j'en tiens compte dans la démarche commerciale. Mes nombreuses années d'activité dans le domaine immobilier m'ont appris une chose : la compétence et les connaissances sont évidemment des conditions indispensables. Mais ce qui permet de réussir, c'est la capacité de traiter chaque affaire de manière totalement personnalisée. C'est pourquoi j'attache beaucoup d'importance aux solutions individuelles et j'emprunte parfois des chemins inhabituels.

Qu'est-ce qui vous a incitée à vous appuyer sur des solutions digitales ?

Internet rend le marché immobilier de plus en plus transparent. Les clients peuvent donc

obtenir de plus en plus facilement des informations complètes. En tant que spécialiste de l'immobilier, je cherche à maîtriser les outils immobiliers et à connaître les possibilités de solutions digitales qui existent. C'est le seul moyen de continuer à offrir une valeur ajoutée à mes clients.

Pourquoi avez-vous opté pour PriceHubble ?

Grâce à PriceHubble, j'ai toujours une longueur d'avance, car cet outil me permet d'estimer également l'évolution future du prix d'un bien. Les autres informations que m'apporte PriceHubble sont également indispensables pour la commercialisation ciblée. J'obtiens par exemple des données sociodémographiques, des informations sur les projets de construction dans les environs ou le lancement d'autres biens immobiliers sur d'autres plateformes.

Comment utilisez-vous la solution de PriceHubble concrètement ?

J'utilise divers indicateurs et des données d'évaluation de biens dans mes documents de commercialisation détaillés. Certaines données sont de plus très précieuses pour les personnes intéressées, lors des visites.



Grâce à PriceHubble, j'ai toujours une longueur d'avance, car cet outil me permet d'estimer également l'évolution future du prix d'un bien.

Beatrice Falke
Propriétaire et Directrice

Pouvez-vous expliquer comment vous avez tiré avantage de la solution PriceHubble ?

Les données et les indicateurs me permettent d'établir ou de compléter très rapidement des offres de vente et des documents de commercialisation. Dans la suite du processus de vente, j'ai en outre toujours accès à des « informations en temps réel », ce qui est extrêmement utile dans le travail quotidien.

Avez-vous eu des retours des clients concernant la solution PriceHubble ?

Le reporting est très apprécié de mes clients. Beaucoup des indicateurs sont également très intéressants pour les non-initiés.

Comment avez-vous vécu la collaboration avec PriceHubble ?

L'équipe de PriceHubble est très sympathique, disponible et toujours ouverte aux remarques et suggestions.

Que recommanderiez-vous à vos collègues qui envisagent d'étendre leur travail avec des solutions digitales ?

Demandez impérativement qu'on vous présente personnellement l'outil, de façon à pouvoir vraiment en exploiter toutes les possibilités dans votre travail de commercialisation quotidien.



Anna-Karina Schmitt
Executive Customer Success

anna-karina.schmitt@pricehubble.com



Über PriceHubble

PriceHubble est une Proptech B2B suisse dont la technologie de pointe oeuvre à la transparence et à la digitalisation du secteur immobilier. En s'appuyant sur le big data et le machine learning, elle offre une précision d'estimation inégalée aux professionnels de ce secteur. Les banques, les courtiers, les gestionnaires d'actifs, les promoteurs et les agents immobiliers font confiance aux solutions digitales de PriceHubble pour prendre de meilleures décisions d'investissement, mieux conseiller et offrir une expérience différenciante à leurs clients. PriceHubble est déjà présent dans 9 pays (Suisse, France, Allemagne, Autriche, Japon, Pays-Bas, Belgique, République tchèque et Slovaquie) et compte plus de 130 collaborateurs dans le monde.



Über Falke Immobilien GmbH

Le cœur de métier de la société Falke Immobilien GmbH est la commercialisation de biens immobiliers existants appartenant à des particuliers. L'entreprise est dirigée par sa propriétaire Beatrice Falke, exploitante en immobilier avec brevet fédéral. Beatrice Falke prend en charge les biens qui lui sont confiés avec enthousiasme et passion. Pour la vente de biens en copropriété, elle travaille aux côtés des commerciaux compétents qu'elle soutient de bout en bout – de l'analyse de potentiel et l'estimation des biens jusqu'à l'établissement du contrat de vente, l'organisation et la participation à la signature de l'acte et du transfert de propriété, en passant par l'établissement des documents de commercialisation ciblés et l'organisation des visites. Le mode de travail de Beatrice Falke se distingue par un réel sens du service ainsi qu'une gestion proactive et tournée vers les solutions.