

## Avec Iboost Capifrance renforce sa stratégie digitale

**Fort de ses 12 ans d'expertise et de succès, CAPIFRANCE révolutionne une nouvelle fois l'immobilier en lançant un tout nouveau logiciel métier : iBoost. L'objectif, se hisser à la pointe de la technologie mobile et évolutive !**

Enregistrement des mandats, suivis des dossiers, e-signatures... Dans l'immobilier, il est aujourd'hui indispensable de disposer d'un outil informatique capable à la fois de simplifier les transactions et de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs.



Voilà pourquoi le réseau CAPIFRANCE, a souhaité investir plusieurs millions d'euros dans le développement d'un nouveau logiciel métier, à la pointe de la technologie.

« Simple, performant, personnalisable et mobile, ce nouvel outil baptisé iBoost, permettra à chacun de nos conseillers d'avoir accès à toutes les applications nécessaires à leur activité, où qu'ils soient et plus particulièrement au domicile des clients » assure Jacques Daboudet, Président de CAPIFRANCE.

Utilisable sur n'importe quel navigateur internet, l'intérêt de ce nouvel outil full web est en effet que « sa mobilité est extrêmement forte puisqu'avec leur tablette ou smartphone, nos conseillers pourront avoir en tous lieux à leur disposition toute l'application du logiciel ». Car l'objectif d'un tel dispositif est avant tout d'offrir aux clients des informations sur-mesure et une réactivité inégalée dans le traitement des données. « Le conseiller pourra faire des rapprochements de bien, proposer tout de suite à un vendeur une liste d'acquéreur potentiel, analyser les prix du secteur et faire une estimation en seulement quelques clics. C'est un gain de temps énorme pour le client et cela peut évidemment faciliter la prise de décision » ajoute le PDG du réseau.

Côté professionnel, ce nouveau logiciel révolutionne la manière d'organiser son travail et simplifie au maximum les tâches administratives. Cet outil à la pointe de la technologie permet également aux conseillers CAPIFRANCE de se distinguer de la concurrence, explique Jacques Daboudet. « iBoost est un outil en propre. Chacun des développements ne

## Avec Iboost Capifrance renforce sa stratégie digitale

*bénéficiera qu'à nos conseillers. Grâce à cette application, nous devançons la concurrence en apportant des services à valeur ajoutée à tous nos conseillers et à leurs clients. Et puis, être propriétaire de notre propre outil va nous permettre de continuer d'innover pour être toujours plus efficace ».*

*En parallèle de ce nouvel logiciel, CAPIFRANCE annonce le lancement de son nouveau site internet pour la fin du mois de juin.*

*« Plus simple, plus ergonomique, ce site propose de nouveaux services telle que l'estimation en ligne pour le grand public. C'est également un outil intelligent, capable de localiser l'internaute grâce à son IP. Cela lui permettra du coup de connaître tout de suite le conseiller de son secteur et de le contacter » explique Jacques Daboudet.*

*Des conseillers véritablement mis à l'honneur sur cette nouvelle vitrine de l'immobilier. « On a tendance à reprocher à l'outil internet d'être froid, impersonnel. Là nous avons souhaité prendre le contrepied. Nous avons donc construit le site avec pour logique de ramener l'humain dans les transactions en mettant nos conseillers en home page. C'est assez novateur car avant toute chose, nous misons sur la proximité ».*

### CAPIFRANCE en quelques chiffres



**1 400** conseillers immobiliers  
**96,1 %** de clients satisfaits  
Plus de **168 heures** de formation par an  
et par conseiller immobilier

**75** salariés  
Plus de **1 400** supports web  
Chiffre d'affaires : **56 millions d'€**  
**2002** : date de création

Rejoignez-nous sur

