

Interview GARAIO REM SA



Beat Rohrbach
CEO, GARAIO REM SA

Next Property SA :

Dans le cadre de la participation de SMG à Flatfox, on a spéculé sur le fait de savoir si la prochaine étape consisterait à s'intéresser au marché ERP et à reprendre GARAIO REM. De fausses informations ont parfois circulé, comme par exemple le fait que SMG était déjà impliqué dans GARAIO REM. Commençons par quelques faits - quelle est la situation réelle de la participation à GARAIO REM ?

GARAIO REM SA :

En effet, de fausses informations circulent malheureusement et nous apprécions l'opportunité de pouvoir clarifier la situation dans le cadre de cette interview. La majorité des actions de GARAIO REM est détenue par l'équipe de direction opérationnelle et par deux membres de longue date du conseil d'administration. En outre, la Mobilière détient une participation minoritaire depuis 2019. À l'époque, l'objectif de GARAIO REM était de développer un portail complet pour les locataires. Nous avons réussi à convaincre la Mobilière, qui souhaitait justement développer son écosystème « louer, acheter, habiter », de cette vision et avons ensuite lancé ensemble le projet en créant aroov. Dans le cadre de ce partenariat, la Mobilière a pris une participation minoritaire dans GARAIO REM et nous avons à notre tour détenu une participation minoritaire dans aroov, qui est devenue par la suite une participation dans Flatfox.

Dans le cadre du rachat de Flatfox par SMG, nous avons vendu nos parts de Flatfox. Il n'y avait et il n'y a donc pas de participation de SMG chez nous et nous ne détenons pas non plus de participations dans des entreprises de l'« Univers SMG ». Les déclarations allant dans ce sens ne sont pas correctes.

Nous ne savons pas si le recentrage de la Mobilière sur son activité principale, dont les médias se sont récemment fait l'écho, aura également des répercussions sur la participation minoritaire dans GARAIO REM SA. Il n'y a actuellement aucun signe en ce sens. Si toutefois la Mobilière décidait un jour de chercher un nouvel acheteur pour ses parts de GARAIO REM, nous examinerions bien entendu les droits de préemption accordés.

Next Property SA :

Même si les participations dans aroov et Flatfox n'existent plus, l'hypothèse d'une certaine « proximité » avec SMG ne semble pas infondée, n'est-ce pas ?

GARAIO REM SA :

Bien sûr, ceux qui le souhaitent absolument peuvent arranger l'histoire de cette manière. Mais le fait est que nous ne sommes ni plus proches ni plus éloignés de SMG que les autres ERP immobiliers sur le marché. Comme expliqué plus tôt, en raison de notre participation, aroov était au début notre « partenaire privilégié » dans le domaine du processus de location numérique, mais nous avons rapidement compris que nos clients préféreraient choisir les « briques de numérisation » qui leur convenaient le mieux et qu'ils pouvaient compter sur une intégration optimale dans l'ERP. C'est pourquoi nous travaillons depuis longtemps de manière très intensive avec différents PropTechs - dans le domaine de la première location et de la relocation, par exemple, également avec succès avec eMonitor SA.

Next Property SA :

Regardons maintenant vers l'avenir. Quels sont les thèmes stratégiques prioritaires pour GARAIO REM en 2024 ?

GARAIO REM SA :

Plus de 1,5 million d'objets sont gérés en Suisse avec notre logiciel immobilier. Chaque jour, de très nombreux professionnels de l'immobilier comptent sur notre logiciel pour effectuer leur travail de manière efficace et de haute qualité. Nous sommes très attachés à notre grande communauté GARAIO REM. C'est pourquoi nous attachons beaucoup d'importance à l'extension de nos différents logiciels par des fonctions bien pensées et à l'innovation technologique.

Le traitement des factures fournisseurs est un sujet qui préoccupe nos clients au quotidien. C'est pourquoi nous nous sommes fixés comme objectif pour 2024 d'optimiser encore nettement ce processus central et de proposer à l'avenir à notre communauté une solution propre, optimisée pour le secteur immobilier, pour le traitement automatique des factures fournisseurs. Grâce à l'utilisation de l'intelligence artificielle et à la convivialité de GARAIO REM, les utilisateurs peuvent s'attendre à un traitement très efficace - avec notre solution, les factures sont automatiquement pré-imputées correctement et, si le client le souhaite, elles sont même traitées sans aucune « interaction humaine ».

Nous avons fixé d'autres priorités thématiques pour les mois à venir en ce qui concerne l'interaction avec les locataires et les propriétaires : Comment les demandes des locataires sont-elles traitées le plus efficacement possible ? Comment les propriétaires immobiliers peuvent-ils être servis de manière optimale avec les informations et les documents souhaités ? Comment les tâches liées à une assemblée de copropriétaires peuvent-elles être accomplies plus facilement à l'aide d'outils numériques ? Ce n'est qu'une sélection des questions auxquelles nous répondrons pour notre communauté en 2024 - et ce non seulement en Suisse alémanique, mais aussi pour les plus de 25 clients productifs en Suisse romande.

Next Property SA :

Vous avez déjà mentionné votre communauté à plusieurs reprises. D'après votre liste de clients, vous êtes nettement leader sur le marché des grandes régies et des propriétaires institutionnels en Suisse. GARAIO REM s'adresse-t-il donc principalement aux grands clients ou les petites régies peuvent-elles aussi se sentir à l'aise dans la communauté ?

GARAIO REM SA :

Notre plus petit client gère aujourd'hui 155 objets avec GARAIO REM et sur un total d'environ 200 clients productifs, près d'un quart ont moins de 1'000 objets en portefeuille. Cela montre clairement qu'avec GARAIO REM, nous sommes chez nous dans tous les segments de clientèle et que chez nous, tous les clients ont une voix. Et ce, même de manière explicite lors de notre vote communautaire annuel, où l'on vote sur les thèmes principaux et où chaque client, qu'il ait 155 ou 150'000 objets, a le même nombre de voix.

Bien évidemment, en raison des possibilités financières, nous ressentons un peu plus de force d'innovation de la part des grandes régies, mais toute la communauté profite ensuite de tels développements, car nous reprenons systématiquement les nouvelles fonctions des projets clients dans le produit standard.

Last but not least, nous avons en outre introduit l'année dernière un modèle de location très attractif en termes de prix, notamment pour les petits clients - GARAIO REM ne serait donc que pour les grandes régies, c'est définitivement un préjugé.

