

Créatis : quel retour des utilisateurs ?

Créatis est une solution full web pour les professionnels de l'immobilier. Outil simple et intuitif de saisie des documents juridiques, Créatis qui compte plus de 4500 utilisateurs quotidiens, séduit toujours plus d'agents immobiliers. Nous avons rencontré trois d'entre eux : ils nous expliquent pourquoi ils ont choisi cette solution et comment Créatis les accompagne dans la gestion de leur activité.

Richard TIBERGHIE,
gérant de l'étude Wagram
(Paris, 75) :

« Une solution indispensable au bon fonctionnement de notre agence »

Richard Tiberghien, gérant de l'étude Wagram à Paris, se souvient encore de l'époque où il allait chercher rue Lagrange dans le 5ème arrondissement de Paris les formulaires et prototypes à la librairie Tissot. « C'était au début des années 90, je démarrais dans le métier, je venais d'ouvrir mon agence avenue de Wagram. J'allais chercher ces formulaires et les mandats papier parfaitement reconnaissables. Pour nos clients aussi cela avait de l'importance car les documents Tissot étaient synonymes de sérieux. » A 49 ans et fort de trente années d'expériences, Richard Tiberghien a connu toutes les mutations de la profession d'agent immobilier ces dernières années. « Lorsque j'ai démarré ma carrière, je travaillais dans une petite agence de Saint-Ouen, c'est là que j'ai tout appris. A cette époque, il suffisait d'avoir le baccalauréat et un an d'expérience en agence immobilière pour obtenir sa carte. Aujourd'hui, le métier s'est beaucoup profes-



sionnalisé et Internet a changé les pratiques et les mentalités ». Richard Tiberghien l'affirme : « Pour être un bon agent immobilier en 2016, il faut en plus d'un vrai sens commercial être capable de se remettre souvent question, se former sans cesse, se tenir au courant en permanence des évolutions de la réglementation. C'est aussi ce qu'attendent nos clients : être capable de leur expliquer les choses, avec clarté et péda-

gogie. Nous devons aussi être plus proche de nos clients, de leur environnement, de créer avec eux un véritable lien social ». Richard Tiberghien est un fidèle des formulaires Tissot depuis une trentaine d'années. Après le papier, il passe tout naturellement au numérique et son équipe de gestionnaires utilise quotidiennement la solution Créatis. « Cette solution est très pratique à utiliser et surtout les mises à jour se font au-

tomatiquement, sans que nous n'ayons à nous soucier de quoi que ce soit. En utilisant cette solution avec beaucoup de sérieux, elle s'avère aujourd'hui indispensable au bon fonctionnement de notre agence ».

Chantal Warrick, gérante de l'agence Les Barrys (Gassin, 83) :

« La solution la plus pratique du marché »

L'agence immobilière Les Barrys à Gassin, dans le Var. Cela fait 25 ans qu'elle dirige cette agence qui se situe dans l'une des régions les plus prisées de France. « J'ai créé cette agence avec une amie après une première vie d'infirmière. Je voulais passer à autre chose et l'opportunité de faire de l'immobilier m'est venue peu à peu ». Chantal Warrick reprend alors ses études de droit à Draguignan et Toulon, notamment en cours du soir après ses longues journées à visiter ses patients à domicile. Elle décide de s'implanter à Gassin où elle ouvre l'agence « Dans le secteur, il y a un nombre très important d'agences immobilières mais nous avons su trouver notre place. Aujourd'hui, nous avons de nombreux biens, que ce soit en gestion permanente ou saisonnière, ou en transaction. Notre clientèle est majoritairement française, anglaise, allemande et belge », témoigne-t-elle. « Dans le secteur de Gassin et de surtout de Saint-Tropez, les biens se négocient au minimum à 4 ou 5000 euros le m² dans l'ancien et pour les villas, ces prix peuvent atteindre des sommets, pouvant dépasser parfois les 20.000 euros le m² ». Chantal Warrick connaît depuis le début de sa carrière les formulaires Tissot : « Je n'avais pas terminé le paquet que déjà la réglementation

avait changé ! », se souvient-elle amusée. « Internet a révolutionné le métier et les procédures. Mais comme tous mes confrères, il a fallu s'adapter à la révolution Internet, informatiser nos agences, se former aux nouvelles technologies », raconte Chantal Warrick. Il y a dix ans, sa fille Solène Toutain-Simoni est venue la rejoindre à la tête de l'agence après avoir fait ses études de droit et avoir travaillé dans un cabinet juridique. « Solène a apporté son savoir-faire et ses compétences pour nous développer sur Internet. Elle a beaucoup apporté à l'agence et continue à s'investir dans de nouveaux projets. Dans notre métier, aujourd'hui il faut être multitâches et très polyvalents ! ». Pour Chantal Warrick, « les solutions Créatis sont à ce jour, les plus pratiques du marché ». Ce qui lui plaît ? « Avec Créatis, les mises à jour juridiques et réglementaires sont permanentes et cela est un atout essentiel dans notre activité dont le secteur est en perpétuel mouvement ».

Alain Moreno, gérant de l'agence Moreno 2000 (Neuilly-Plaisance, 93) :

« Avec Créatis, je gagne du temps ! »

Alain Moreno a créé son agence immobilière en 2000 dans la ville où il vit depuis toujours : Neuilly-Plaisance, en Seine-Saint-Denis. « Mon père étant dans le bâtiment, en quelque sorte j'ai toujours vécu en contact avec la "la pierre" ! Ma vocation et mon envie de me lancer dans l'immobilier sont venues tout naturellement après des études axées sur la profession immobilière ». Alain Moreno a démarré au début des années 2000, seul puis accompagné de son épouse. « En

semble, nous avons construit petit à petit notre projet. Par la suite, d'autres personnes ont participé à l'aventure et nous avons développé l'agence. » Aujourd'hui, Alain Moreno peut compter sur cinq collaborateurs pour l'accompagner au quotidien. Il y a trois ans, il a ouvert une deuxième agence toujours à Neuilly-Plaisance et a ajouté une nouvelle corde à son arc : l'activité de gestion locative. « Outre l'ambition de nous développer, nous avons surtout celle de mieux satisfaire notre clientèle avec cette nouvelle activité. » Alain Moreno est un passionné. Pour lui, « un bon agent immobilier c'est aujourd'hui "un couteau Suisse" car ce n'est plus qu'un commercial ». Pour Alain Moreno « l'agent doit avoir des qualités professionnelles multiples. Il doit devenir un conseiller immobilier avec des bonnes notions bancaires, d'urbanisme, d'architecture et avoir de bonnes connaissances juridiques ». Selon lui, la rigueur, le sérieux, le respect, le travail et l'écoute du client sont « des valeurs essentielles pour réussir dans le métier et durer ». D'ailleurs, lorsqu'on l'interroge sur le marché, Alain Moreno se dit « optimiste » mais tempère immédiatement : « Le marché est de plus en plus concurrentiel et nous devons nous adapter en permanence aux nouvelles technologies ». Pour la gestion de ses biens et de ses mandats, Alain Moreno utilise depuis quatre ans les solutions Créatis. « Ce que j'apprécie le plus ? La simplicité et la praticité de ce logiciel. Dans mon activité, ce logiciel me permet de faire une économie de temps. J'apprécie aussi beaucoup la possibilité de sauvegarder tous les documents et de les réutiliser à volonté même pour recréer d'autres documents ! », explique-t-il ●

Marc Deschamps