

Telescop enrichit sa solution de prospection immobilière

avec les “valeurs locatives”, les DPE tertiaires et un CRM collaboratif dédié aux professionnels de l’immobilier d’entreprise et commercial.

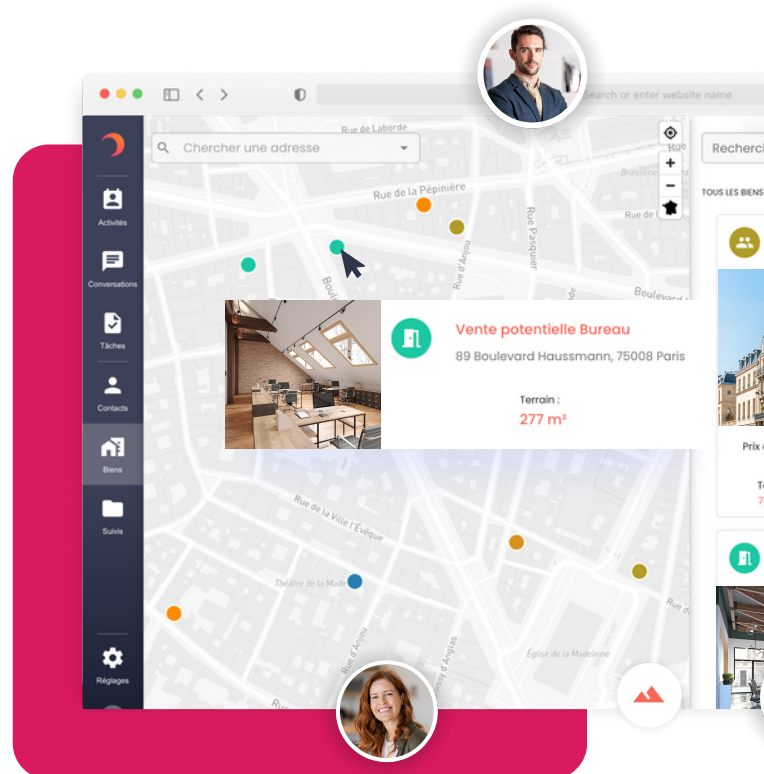
Dans un contexte où le marché immobilier devient plus compétitif et plus rapide que jamais, Telescop confirme sa position de leader de la data immobilière et de la prospection en intégrant de nouvelles données à son logiciel : les valeurs locatives et les DPE tertiaires. Mais aussi, un nouveau logiciel : un CRM collaboratif dédié aux professionnels de l’immobilier. Le CRM vient se connecter à la carte de prospection immobilière qui est un logiciel indépendant mais complémentaire. Deux outils, un seul écosystème : la carte pour détecter les opportunités, le CRM pour les transformer en mandats.

Un CRM immobilier pour gérer sa prospection et collaborer en équipe

Telescop ne se contente plus de fournir de la donnée : il devient désormais l’outil central de la prospection immobilière.

Grâce à son CRM spécialement pensé pour les professionnels de l’immobilier, chaque utilisateur peut gérer ses prospects, contacts et mandats directement depuis le CRM, tout en suivant l’avancement de ses actions commerciales. L’ensemble des informations, notes et échanges clients sont centralisés, permettant un suivi précis et sans perte de données.

Pensé pour favoriser le travail d’équipe, le CRM facilite le partage et l’attribution de tâches entre collaborateurs, tout en offrant une vision claire de la prospection sur le terrain.



Les équipes peuvent ainsi prioriser leurs actions sur les zones à fort potentiel et coordonner efficacement leurs efforts pour maximiser les résultats.

Les valeurs locatives : des données pour analyser le marché

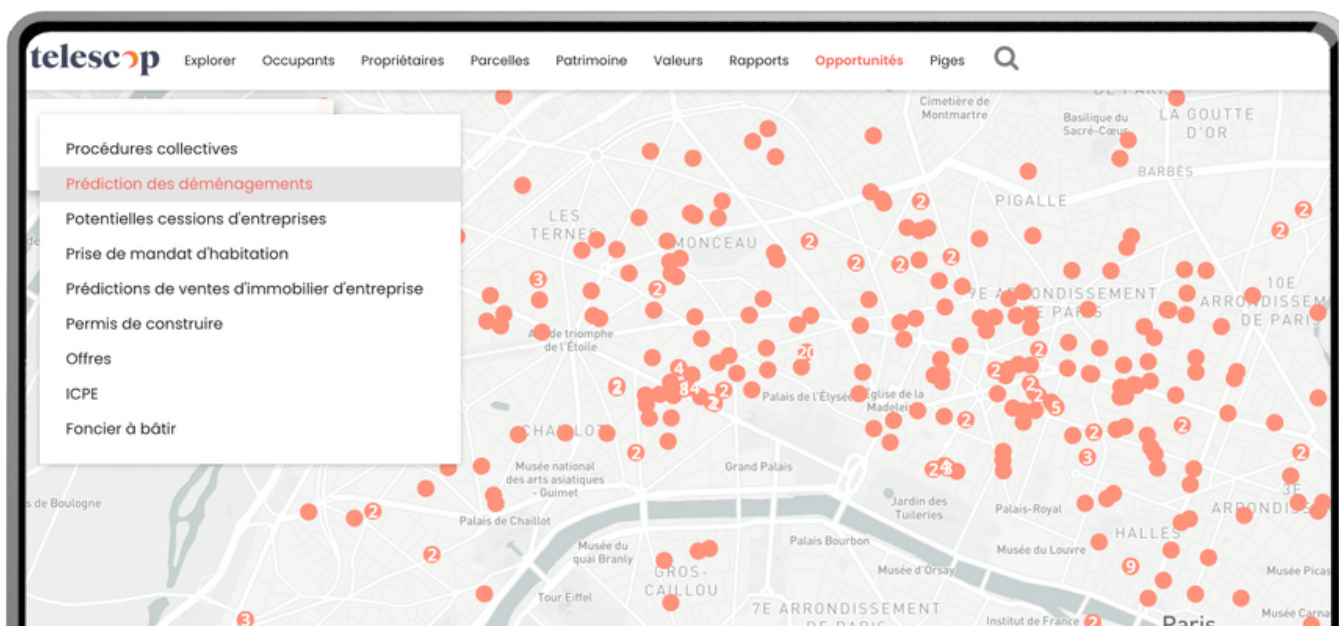
Les nouvelles données sur les “valeurs locatives” intégrées à Telescop, offrent aux utilisateurs un accès inédit à l'historique des loyers issus des annonces de location publiées sur des plateformes spécialisées. Pour garantir la fiabilité de ces données, Telescop applique un traitement rigoureux. Ces données permettent aux professionnels de disposer d'un historique clair des loyers pratiqués sur un secteur, offrant ainsi un avantage décisif pour affiner leurs estimations, analyser les tendances locatives et prendre des décisions éclairées.

Une vision à 360° pour tous les acteurs du marché

Promoteurs, agences, investisseurs, foncières ou enseignes : Telescop centralise toutes les données pertinentes dans une interface cartographique intuitive. Les professionnels peuvent ainsi prendre des décisions plus rapides, plus précises et plus rentables, tout en optimisant leur prospection et leur retour sur investissement.

**Vous souhaitez en savoir plus
sur nos solutions ?**

Demander une démo



Contact presse



Noëlie Messageon
noelie@telescop.com
07 86 98 31 56

Vanah Andriamiali
vanah@telescop.com
07 85 56 97 68

Nos actualités

telescop.com

LinkedIn
 Instagram

YouTube
 Podcast