

Achat sur plan : la signature électronique devient-elle la norme ?



Plus besoin d'un stylo pour acheter un logement neuf sur plan, la signature électronique devient la norme.

TAGS :

Immobilier neuf, logement neuf, achat sur plan, VEFA, signature électronique, Bricqueville

Les tests se multiplient chez les promoteurs. La signature électronique pour valider les différentes étapes d'un achat sur plan d'un logement neuf se développe de plus en plus. Explications sur cette innovation qui va devenir un standard.

Ils sont nombreux déjà les promoteurs à communiquer sur ce thème de la « fameuse » signature électronique. Si aux Pays-Bas, des appartements neufs sont maintenant complètement vendus en ligne dans la maison-mère de BPD Marignan ; en France, la signature électronique se généralise.

Après le groupe bordelais Pichet ou encore le groupe Quartus qui a entièrement digitalisé le processus de vente d'un programme neuf à Pornic, c'est au tour du promoteur francilien Bricqueville de proposer un processus de vente immobilière entièrement numérique.

Grâce à la start-up LegalLife, le promoteur annonce une digitalisation complète du processus de vente de ces programmes neufs. De la rédaction du contrat de réservation à la signature de l'acte de vente, les acquéreurs pourront accomplir l'ensemble des formalités d'acquisition de leur appartement sur internet avec une sécurité et une ergonomie maximale.

Cette proposition concerne pour l'heure seulement l'opération « Carré Saint-Germain », à Drancy ; mais sera ensuite étendue à tous les nouveaux programmes de l'entreprise.

De la signature électronique jusqu'à une vente bientôt complètement dématérialisée ?

Concrètement, grâce à LegalLife, un client peut réserver son appartement en ligne depuis le bureau de vente du promoteur. Le contrat de réservation, entièrement automatisé, est spécifique pour

chaque programme immobilier. L'acquéreur est guidé tout au long du processus par des questions très simples jusqu'à la signature électronique qui a valeur légale. Le temps ainsi dégagé permet davantage de conseils de l'équipe commerciale.

Une fois le lot réservé, l'acheteur a accès à un compte personnel contenant l'ensemble des documents de son dossier d'acquisition. Du plan de masse au plan du parking en passant bien sûr au plan de son propre appartement, l'acquéreur peut consulter et télécharger à tout moment le contrat et ses annexes.

Le promoteur, de son côté, dispose lui d'un compte administrateur partagé avec le notaire du programme leur permettant de suivre l'avancement des dossiers et d'être notifié des actions à effectuer par chacune des parties prenantes. L'outil de suivi se met à jour automatiquement et en instantané en fonction des réponses apportées au questionnaire du contrat de réservation, des fichiers uploadés, des dates programmées... jusqu'à la livraison du programme neuf.

Pour Gérard de Sèze, président de Bricqueville, « la digitalisation du processus de vente simplifie la procédure pour le client et lui évite l'échange fastidieux de documents papiers inhérent à une acquisition immobilière. Pour les équipes de Bricqueville, le suivi des opérations sera désormais entièrement automatisé grâce à un outil de gestion et de suivi des dossiers. Les collaborateurs du groupe pourront ainsi se consacrer aux tâches à plus forte valeur ajoutée ».

« La confiance que témoigne Bricqueville envers la technologie LegalLife confirme l'attrait des promoteurs immobiliers pour cette solution innovante lancée à la rentrée 2017. Nous sommes convaincus que la dématérialisation du processus de vente immobilière va devenir un standard de marché », déclarent les fondateurs de LegalLife.

Un standard de marché qui se développe sous différentes formes : si LegalLife propose une solution toute prête aux promoteurs, chez Sogeprom, c'est en interne qu'a été développée cette signature électronique, tandis que Bouygues Immobilier a lancé un site Internet dédié avec l'objectif d'atteindre 30 % de réservations numériques d'ici fin 2017.

Chez Icade, on va même plus loin : plus besoin de se déplacer, le promoteur souhaite vendre de façon complètement dématérialisée ses logements neufs, en faisant du coup profiter d'une réduction sur le prix aux acquéreurs, qu'ils soient investisseurs à l'autre bout de la France (ou du monde) ou à des primo-accédants qui pourraient ainsi boucler leur budget plus facilement. Une innovation à suivre !



Le promoteur Bricqueville teste la signature électronique sur une première opération de logements neufs à Drancy. © Carré Saint-Germain / Drancy / Bricqueville