



LegalLife et la Vefa 3.0

C'est l'une des start-up dont on commence à parler de plus en plus chez les promoteurs immobiliers. Créée en 2013 avec l'objectif de dématérialiser les contrats et autres documents juridiques des PME/ETI, la plate-forme LegalLife s'intéresse depuis quelques mois à l'immobilier. Et plus spécifiquement au logement neuf et à son sacro-saint contrat de Vefa. « *Nous avons construit une solution permettant de digitaliser le process de la Vefa, en partenariat avec l'étude notariale Pyramides 14 et le promoteur Quartus* », expose **Thomas Rivoire**, l'un des cofondateurs de la plate-forme. Elle va du contrat de réservation jusqu'à la signature de l'acte de vente et intègre un outil de suivi du client après la signature de l'acte authentique et de la remise des clés. « *Notre solution vient en soutien des équipes de support commercial et vise à accélérer le temps d'instruction entre le moment de la signature du contrat de réservation et de la promesse de vente, permettant ainsi de réaliser des gains de productivité importants dans le suivi des programmes immobiliers. Elle permet aussi de partager en continu l'avancement du*

dossier entre le promoteur et son client », explique **François Marill**, président et cofondateur de la société. Grâce à la signature électronique, c'est même l'intégralité du processus de vente qui peut être digitalisée. « *Notre solution, conçue sur le modèle SAAS et proposée en marque blanche, est aujourd'hui déployée chez une quinzaine de promoteurs de toute taille* », précise **Thomas Rivoire**. Le prix s'apprécie au logement et varie en fonction du nombre de lots gérés. Dans les prochains mois, la future licorne entend accélérer le déploiement de son outil auprès des promoteurs, y compris chez les majors. //GT