



Constructa Promotion digitalise la vente de ses programmes neufs

Par **by BazikPress**, le 23 avril 2018



Partager sur Facebook

Partager sur Twitter

in

p

G+

Print

Envelope

14

« La digitalisation du processus de vente présente deux avantages notables : il améliore l'expérience client en fluidifiant l'ensemble des échanges avec le promoteur et le notaire, et il réduit en même temps l'impact environnemental de nos programmes en offrant une solution zéro papier.

JOSUÉ JANNIN,
DIRECTEUR RÉGIONAL
ILE-DE-FRANCE
CONSTRUCTA
PROMOTION

De la rédaction du contrat de réservation à la signature de l'Acte de Vente, la digitalisation permet de suivre l'ensemble des formalités d'acquisition de votre appartement en ligne.

Constructa Promotion adopte la technologie LegaLife pour la digitalisation du processus de vente en VEFA. Cette solution permet d'accélérer le délai de traitement des dossiers entre la réservation en bureau de vente et la signature de l'acte de vente chez le notaire, tout en offrant aux acquéreurs une expérience d'achat 100 % digitalisée. Ce service innovant est lancé sur le *Brickline 52* situé à Nanterre, programme dont la commercialisation a débuté en mars 2018.

Rédaction et signature du contrat de réservation entièrement digitalisées

Grâce à la technologie de LegaLife, Constructa passe l'ensemble de son processus de vente au zéro papier. Les commerciaux et acquéreurs n'ont plus à passer un temps considérable à compléter à la main les trois exemplaires de contrat de réservation à parapher et signer. Ils ont maintenant simplement à répondre à quelques questions et un contrat de réservation sur-mesure se crée automatiquement et instantanément. La signature du contrat de réservation et de ses annexes ainsi que la notification SRU se font de manière électronique en quelques clics, grâce à l'intégration de Docusign, leader mondial de la signature électronique, et d'AR24, solution de recommandé électronique utilisée quotidiennement par plus de 6000 notaires et Clercs de notaires.

Un outil collaboratif entre le promoteur et le notaire

De son côté, Constructa disposera d'un compte administrateur, partagé avec le notaire du programme, leur permettant de suivre l'avancement des dossiers et d'être notifiés en temps réel des actions à effectuer par chacune des parties prenantes. L'outil de suivi se met à jour automatiquement et en temps réel en fonction des réponses apportées au questionnaire du contrat de réservation, des fichiers uploadés, des dates programmées, etc. Et cela jusqu'à la livraison du programme.

« La solution de LegaLife facilite le travail des notaires en leur permettant d'échanger de façon simple avec le promoteur et le client.

FIL D'ARIANE

- 23 AVRIL** [JOB] Pourquoi choisir un réseau de franchise international ?
- 22 AVRIL** Je vends mon bien, comment choisir mon agent immobilier ?
- 22 AVRIL** [Vidéo] Comment expliquer le succès du réseau immobilier L'ADRESSE ?
- 15 AVRIL** [Vidéo] Est-ce le bon moment pour ouvrir une agence immobilière ?
- 14 AVRIL** [Vidéo] "Quel est le rôle des réseaux sociaux dans la recherche immobilière ?"

100% EXCLUSIVITÉS®

Nouveau Réseau d'Agences
Expertes en Mandat Exclusif

by CALIXTE

68 % de nos mandats vendus en moins de 3 mois.

LES PLUS POPULAIRES

- 1 [Escapade] Tenuta Olive Alive : un paradis à l'ombre de Syracuse
- 2 A quoi reconnaît-on un bon agent immobilier ?
- 3 La colocation : la solution pour vieillir bien entouré !
- 4 Le marché immobilier est porté par l'enthousiasme des millennials !
- 5 Quelles sont les tendances des marchés immobiliers ?



LES DERNIERS COMMENTAIRES

Divorce, séparation : comment fi

...

ARTICLES

RECOMMANDÉS

Peut-on mettre fin à l'amiable au compromis de vente ?

J'ai donné des mandats de vente à deux agences immobilières

Cinq choses à savoir sur l'achat vente à réméré ou vente avec faculté de rachat

Vente record à 39,5 millions de francs suisses à Genève

5 conseils pour fixer le prix de vente de votre bien

NEWS & TENDANCES

- #BENJAMIN NOBLINSKI
- #BRICKLINE 52
- #CONSTRUCTA
- #DOCUSIGN
- #IMMOBILIER NANTERRE

Le suivi des dossiers est plus rapide et rigoureux et nous pouvons nous concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée », explique Benjamin Noblinski, notaire associé en charge de la promotion immobilière au sein de l'étude VXL NOTAIRES – qui accompagne la commercialisation du programme *Brickline 52*.

Un compte utilisateur pour les acquéreurs afin de suivre l'ensemble du processus

Une fois le lot réservé, l'acquéreur a accès à un compte personnel lui permettant d'être en contact avec le promoteur jusqu'à la livraison de son appartement. Ce compte client lui permettra, entre autres, de suivre l'évolution du traitement de son dossier chez le promoteur puis chez le notaire, d'accéder à une messagerie pour échanger avec chacun d'entre eux, de suivre l'évolution des travaux grâce à un suivi de chantier sur lequel le promoteur peut mettre à disposition des acquéreurs des photos, vidéos, newsletter, etc. Enfin, ce compte client lui permettra aussi de suivre l'ensemble de ses appels de fonds afin d'avoir une vision complète des échéances.

Améliorer l'expérience client et l'impact environnemental

Pour Josué JANNIN, Directeur Régional Ile-de-France Constructa Promotion, « *la digitalisation du processus de vente présente deux avantages notables : il améliore l'expérience client en fluidifiant l'ensemble des échanges avec le promoteur et le notaire, et il réduit en même temps l'impact environnemental de nos programmes en offrant une solution zéro papier.* »

« *La confiance que témoigne Constructa envers la technologie LegaLife confirme l'attrait des promoteurs immobiliers pour la digitalisation du processus de vente. Depuis son lancement en octobre 2017, la technologie LegaLife a séduit plus d'une quinzaine de promoteurs et elle est en passe de devenir un standard de marché* », déclarent François Marill et Thomas Rivoire, co-fondateurs de [LegaLife](#). Constructa Promotion a signé un partenariat avec LegaLife pour la digitalisation du processus de vente de ses programmes en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement).

© by BazikPress

SOYEZ SWEET, PARTAGEZ L'INFO !



“ Bonjour, il est impossible de vous donner même une estimation de la soulte que vous devra votre compagne. Je ne peux que vous conseiller de vous rapprocher de votre notaire. Le calcul d'une soulte dépend en effet de différents éléments : la valeur actuelle du bien, le prêt en cours et vos parts respectives dans l'indivision.

Emmanuelle Jauneau, le 10/04/2018

RÉPONDRE

Prêt immobilier et caution : s&r

...

“ Bonjour Mes 4 enfants on monté une sci pour faire du locatif sur les 4 seul le dirigeant est en cdi les 3 autre étudiants ou apprenti , tous les 4 sont majeurs La banque "caisse d'épargne" a validé verbalement l'emprunt 180000 sur 25 ans sous condition de faire cautionner (classique) le dossier par un organisme cet organisme vient de refuser le dossier avez vous des solutions car aujourd'hui les enfants ont engagé plein de frais pour ce projet (comme le banquier leur avait dis oui) merci d'avance

chochois, le 08/04/2018

RÉPONDRE

Divorce, séparation : comment fi

...

“ Faut il ce depacsé avant ou après le rachat de la soulte

Nicol, le 02/04/2018

RÉPONDRE

Divorce, séparation : comment fi

...

“ Bonjour le notaire est il obliger d'appliquer cet règle car ma conjointe et sa fille de 23 ans vont racheter ma part et ont la ferme intention de me laisser ,nous avons acheter cet maison en août 2015 250000 € pouvez vous me donnez une fourchette de ce quel va devoir me donner comme soulte que mon ex conjointe doit me verser à savoir que les mensualités s'élève à 1261€et je verse 1500€ tous les mois

Nicol, le 02/04/2018

RÉPONDRE