



## **CBo Territoria digitalise le processus de vente de son activité de promoteur immobilier avec la technologie LegaLife**

**Legalife sera lancé pour la commercialisation par CBo Territoria d'un programme résidentiel de 36 logements à Saint-Leu, à La Réunion.**

Dans le cadre de son activité de promoteur immobilier, CBo Territoria adopte la technologie LegaLife pour la digitalisation du processus de vente immobilière en VEFA. Le Groupe a choisi de lancer cette solution sur son programme L'Octant II, à Saint-Leu (97413), composé de 36 logements neufs.

La solution développée par LegaLife est un service innovant qui simplifie et digitalise entièrement le processus de vente en VEFA. Elle permet ainsi d'accélérer le délai de traitement des dossiers entre la réservation en bureau de vente et la signature de l'acte définitif chez le notaire, tout en offrant aux acquéreurs une expérience d'achat 100 % digitale.

### **Une solution « zéro papier »**

Grâce à la technologie de LegaLife, CBo Territoria 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 manuellement les trois exemplaires du contrat de réservation à parapher et à signer. Il leur suffit de répondre à quelques questions simples 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 dématérialisée en quelques clics, grâce à l'intégration de DocuSign, leader mondial de la signature électronique, et d'AR24, solution de recommandé digital utilisée quotidiennement par plus de 6.000 notaires.

### **Des outils collaboratifs entre les parties prenantes afin de suivre l'ensemble du processus**

De son côté, CBo Territoria disposera d'un compte administrateur, partagé avec le notaire du programme, leur permettant de suivre l'avancement des dossiers et d'être notifiés au moment voulu 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 importés, des dates programmées, etc. Et cela jusqu'à la livraison du programme.

L'acquéreur, une fois le lot réservé, a accès à un compte personnel lui permettant de rester en contact avec le promoteur jusqu'à la livraison de son appartement. Ce compte client lui permet, entre autres, de suivre l'évolution de son dossier chez le promoteur et 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, le compte client lui permet aussi de suivre l'ensemble de ses appels de fonds afin d'avoir une vision complète des échéances.

## **Améliorer l'expérience client**

Catherine Galatoire, Directrice Commerciale de CBo Territoria, déclare :  
« CBo Territoria est particulièrement heureux de franchir avec LegaLife cette étape stratégique de digitalisation de ses ventes en VEFA. Elle constitue un atout compétitif important qui permet de réduire les délais en simplifiant et sécurisant les échanges entre les acquéreurs, les notaires et nous-même. Forts de cette nouvelle technologie, nous apportons une expérience client innovante et rassurante à nos acquéreurs qui devaient auparavant faire face à la complexité et la lenteur du processus d'acquisition de leur bien ».

« Nous sommes très heureux d'avoir été choisi par CBo Territoria à l'île de La Réunion. Forts de la réelle valeur ajoutée apportée par notre solution technologique pour fluidifier le processus de vente immobilière, nous avons déjà franchi le cap des 50 promoteurs immobiliers utilisateurs », déclarent François Marill et Thomas Rivoire, co-fondateurs de LegaLife.

### **A propos de LegaLife**

Fondée en 2013 par François Marill, Thomas Rivoire et Olivier Adam, LegaLife est un éditeur de logiciels spécialisé dans la rédaction automatisée de documents juridiques 100 % en ligne. Après avoir été la première LegalTech à proposer aux particuliers et aux entreprises quelques 200 documents administratifs et juridiques à créer soi-même sur le site LegaLife.fr, la start-up a décliné depuis 2017 sa solution logicielle BtoB dédiée aux professionnels de l'immobilier résidentiel neuf – promoteurs, commercialisateurs, distributeurs - et a mis au point une solution innovante qui simplifie et digitalise entièrement le processus de vente en VEFA. Les délais de traitement des dossiers entre la réservation électronique en face à face client ou à distance, et la signature de l'acte de vente chez le notaire sont très fortement raccourcis. Les parties prenantes – promoteur, client, notaire – bénéficient d'un outil collaboratif en ligne qui fluidifie et simplifie l'ensemble du processus. La relation client est enrichie, et les acquéreurs, à travers leur espace dédié, bénéficient d'un suivi jusqu'à la livraison. Aujourd'hui, LegaLife est déployé auprès de 50 promoteurs nationaux et régionaux en France.

**[www.legalife-promoteurs.fr](http://www.legalife-promoteurs.fr)**

**[www.legalife.fr](http://www.legalife.fr)**

### **A propos de CBo Territoria**

Propriétaire d'un patrimoine foncier exceptionnel de 3 000 hectares, CBo Territoria est un des acteurs clés du développement immobilier à l'Île de La Réunion et Mayotte, départements français en fort développement.

CBo Territoria détient un positionnement de premier plan dans ses 3 métiers :

- Aménagement urbain
- Promotion immobilière
- Foncière : développement et acquisition d'actifs patrimoniaux et gestion immobilière

**Euronext C, FR0010193979, CBOT**  
**[www.cboterritoria.com](http://www.cboterritoria.com)**



## **Contacts Presse**

CBo Territoria  
Relations presse Paris  
Edouard Miffre - 06 95 45 90 55 - [emiffre@capvalue.fr](mailto:emiffre@capvalue.fr)

Relations presse Réunion  
Laurent Saget - 06 92 61 47 36 - [laurent@lscorp.fr](mailto:laurent@lscorp.fr)

LEGALIFE  
Ulysse Communication  
Nicolas Daniels – 06 63 66 59 22 – [ndaniels@ulyse-communication.com](mailto:ndaniels@ulyse-communication.com)  
Candide Louniangou – 06 32 76 03 27 – [cloungou@ulyse-communication.com](mailto:cloungou@ulyse-communication.com)