

## Le notariat et les proptechs

le 23 novembre 2018 - Anne MOREAUX - Droit - Professions

### CONTRIBUTION ET SIGNATURE DES DOCUMENTS CONTRACTUELS

Contribution et signature du contrat de réservation et des fiches de renseignement.

### UTILISATION DE L'ACTIVITÉ PAR LE PROMOTEUR ET LE NOTAIRE

Le promoteur partage au fur et à mesure les pièces générales du programme avec le notaire pour préparer l'EDD-RCP.

### LES FORMALITÉS DE LA SIGNATURE DES ACTES

Les pièces collectées lors de la commercialisation sont mises à disposition pour l'acte de vente. Le promoteur suit en parallèle la validation de ces documents et les dates de signature.



Les proptechs, ça vous parle ? Les notaires oui. Lors du forum TechNot2018, une conférence était d'ailleurs consacrée aux outils digitaux développés pour la profession notariale afin de faciliter le traitement des dossiers immobiliers.

Stéphane Scarella, président de la Fédération française de l'internet immobilier (FF2i), a plongé l'auditoire dans les nouvelles tendances digitales du secteur de l'immobilier et expliqué ce qu'on met dans l'écosystème des proptechs - contraction de property et technologies.

Il s'agit en fait des différentes start-up immobilières décidées à révolutionner le secteur en pleine mutation digitale. « Le digital n'est pas un outil mais un espace qu'il faut s'approprier », a souligné finement l'intervenant.

### L'essor des proptechs

En période faste, l'immobilier est aujourd'hui le deuxième segment d'investissement des fonds de capital-risque. Après New York et Paris c'est ainsi au tour de la ville de Hong Kong d'accueillir le salon Mipim Proptech, le 26 novembre prochain, dédié aux entreprises du secteur. Ces dernières développent de nouveaux outils et services (IA, 3D, réalité virtuelle, géolocalisation, blockchain pour les états des lieux digitaux) pour des usagers davantage connectés et informés.

Le secret du développement soudain et rapide des proptechs est qu'elles se sont fondées sur l'expérience client. Ainsi, beaucoup de ces sociétés ont développé leurs produits et services digitaux après avoir rencontré des professionnels qui leur ont fait part de leur problématique métier. À l'instar de la start-up Legalife qui a décliné son outil de génération de documents juridiques en ligne en développant une solution spécifique de digitalisation du processus de vente en Vefa pour les promoteurs immobiliers et les notaires.

*Le secret du développement des proptechs est qu'elles se sont fondées sur l'expérience client*

Du coup, la plupart des solutions sont véritablement adaptées à la pratique et conçues en partenariat avec leurs utilisateurs. Stéphane Scarella a d'ailleurs pris l'exemple de l'ascension de la start-up américaine Katerra - qui vient de lever 865 millions de dollars - dont le crédo est de dire qu'elle se charge de tout sur l'immobilier avec pour objectif de disrupter le marché en proposant une construction à 40 % moins cher qu'ailleurs.



### ANNONCES LÉGALES

Publier mon annonce légale au meilleur prix

- ▶ Publier une annonce légale
- ▶ Consulter les annonces légales



### VENTES AUX ENCHÈRES

Les prochaines ventes aux enchères et résultats

- ▶ Prochaines ventes aux enchères
- ▶ Résultats des ventes aux enchères

### AUTRES SERVICES

- ▶ Formalités d'entreprise
- ▶ Emplois et stages

### Mercato des Avocats

Affiches Parisiennes 8 920 mentions J'aime

J'aime cette Page S'inscrire

Soyez le premier de vos amis à aimer ça.



L'intervenant a aussi cité la start-up Opendoor qui estime et rachète des biens en seulement 48 heures, et Meero qui met l'intelligence artificielle à profit de meilleures annonces de vente.

Cette dernière était d'ailleurs l'une des trois start-up du secteur des proptechs, avec MyNotary et Izilaw, qui ont pu pitcher leurs services liés au domaine de l'immobilier devant une assemblée de notaires intéressés.

### Les notaires parisiens sur le pont

Enfin, Stéphane Adler, vice-président de la Chambre des notaires de Paris et président de Paris Notaires Services (PNS) et Jacques Binard, directeur du département technologies numérique de PSN, ont profité de l'occasion pour présenter les outils et applications de l'espace notarial collaboratif en ligne développé par le PNS (lire encadré page 9), utilisé avant tout pour traiter les dossiers de transactions immobilières.

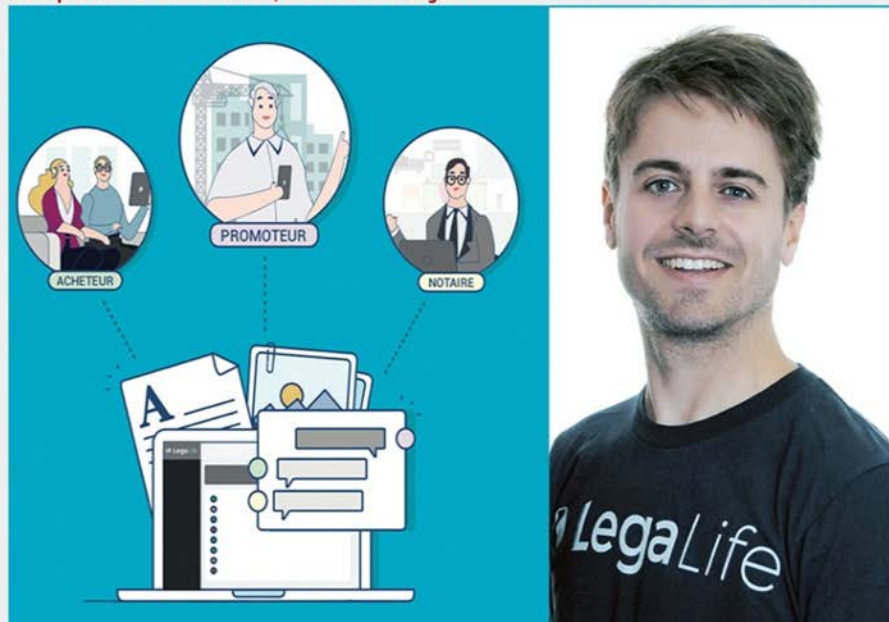
#### *L'ultime étape est la vente aux enchères immobilières totalement dématérialisée par les notaires*

Le duo a aussi annoncé que « l'ultime étape » est la vente aux enchères immobilière totalement dématérialisée par les notaires. Ces derniers sont déjà à l'origine des ventes immobilières interactives avec le service "Immo interactif®" qui propose une dématérialisation des transactions immobilières avec notamment des dossiers de vente numérique, des visites virtuelles et des enchères en ligne.

Ce qui est certain est que les notaires parisiens saisissent cette opportunité et comptent bien résoudre les contraintes techniques restantes pour les dématérialiser totalement, comme l'identification du donneur d'ordres et la réalisation du virement pour porter enchères, dans le respect de leur déontologie.

*« Une commission dédiée à la vente aux enchères au sein de la chambre s'y investit déjà », assure Stéphane Adler.*

### Trois questions à Thomas Rivoire, cofondateur de Legalife



Après avoir exercé comme notaire pendant plus de 5 ans dans une étude parisienne, Thomas Rivoire s'est rendu compte qu'un grand nombre d'actes pouvaient être automatisés. Il crée alors Legalife qui concentre son activité autour de deux offres : la génération de documents juridiques et la digitalisation des processus de ventes immobilières dans le neuf, s'adressant aux promoteurs et aux notaires.

#### Estimez-vous que votre legaltech fait partie du marché des proptechs ?

Oui, totalement. Si on est historiquement une legaltech depuis 2013 car on automatise de la documentation juridique, on est aussi une proptech car on a récemment développé une solution indépendante de ce qu'on fait sur legalife.fr qui digitalise les ventes immobilières. On fait d'ailleurs partie du mouvement French Proptech.

Toutefois, nous ne sommes pas là pour disrupter ou uberiser le marché immobilier ou les notaires, mais plutôt pour apporter un nouveau service permettant de simplifier la vie des promoteurs et des notaires.



### La digitalisation des processus de toutes les ventes immobilières est-elle en marche ?

Sans aucun doute. La FNAIM a d'ailleurs communiqué récemment sur son partenariat avec Docapost pour digitaliser tous les compromis de vente conclus dans leurs agences. Je pense qu'il n'y aura plus aucune réservation ni compromis de vente sur papier d'ici 5 ans.

On le voit déjà aujourd'hui avec la quasi-totalité des actes authentiques concernant l'immobilier qui se font sous forme électronique. Il y a tellement d'avantages à passer au digital que rester sur du papier n'a pas de sens. On le voit bien car nous n'avons aucun mal à vendre notre solution aux promoteurs. Pour les notaires comme les usagers, le numérique permet une plus grande sécurité juridique et un gain considérable de productivité et d'accélération du processus.

#### Quels services votre legaltech apporte-t-elle aux notaires ?

Nous avons lancé début 2018, avec le promoteur immobilier Quartus et l'étude parisienne 14 Pyramides notaires, une solution concentrée uniquement sur la digitalisation des processus de ventes immobilières résidentielles dans le neuf. Le logiciel qu'on a développé permet ainsi de dématérialiser toute la documentation juridique quand on achète un appartement neuf, avant le passage chez le notaire, puis de partager toute cette documentation entre l'acquéreur, le promoteur et le notaire sur une plateforme collaborative.

Le notaire aura donc accès très facilement à toutes les pièces, dont le contrat de réservation signé entre le promoteur et l'acquéreur. Ça fluidifie tous les échanges pour réduire le délai entre la réservation et la signature de l'acte d'achat.

Les notaires sont donc utilisateurs de la solution essentiellement via l'intermédiaire de leurs clients promoteurs qui l'ont adoptée, mais aussi parce que leur étude l'a pour faire le suivi de leurs opérations de Vefa. Certaines grandes études, comme 14 Pyramides, utilisent ainsi Legalife que le promoteur soit client ou non.

Aujourd'hui nous travaillons avec une soixantaine de promoteurs. Il y en a à peu près 900 en France et nous comptons en avoir une centaine d'ici la fin de l'année, ce qui est pas mal en un an.

Après, on a aussi un partenariat de synergie avec FoxNot qui automatise la transmission d'informations entre les acquéreurs d'un bien immobilier ancien et les études de notaires. Ce partenariat, qu'on est en train de mettre en place, nous permet de leur proposer une solution globale pour l'immobilier, à la fois neuf et ancien.

*Propos recueillis par Anne Moreaux*

0 PARTAGES



Anne MOREAUX  
Journaliste



f AffichesParisiennes  
t @Annonce\_Legales

#### Ses derniers articles

Le projet de loi réformant la justice devant les députés  
TechNot2018 : le notariat déploie sa stratégie numérique  
Conférence-débat : le lanceur d'alerte dans tous ses états