

*Communiqué de presse*

## **Le promoteur Imaprim digitalise le processus de vente immobilière avec la technologie LegaLife**

**LegaLife est lancé sur 4 programmes pour un total de 184 logements**

**Paris, le 12 décembre 2018 – Le promoteur Imaprim, basé à Chambéry, acteur local du sillon alpin, adopte la technologie LegaLife pour la dématérialisation du processus de vente immobilière en VEFA. Imaprim a fait le choix de lancer LegaLife simultanément sur quatre programmes en lancement commercial en Savoie (Parenthèse et Akane) et en Haute-Savoie (Artistik' et Mélyane) et sur tous les nouveaux programmes à venir.**

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 ou chez un partenaire commercial externe et la signature de l'acte de vente chez le notaire, tout en offrant aux acquéreurs une expérience d'achat 100 % digitalisée.

### **Une solution zéro papier**

Grâce à la technologie de LegaLife, Imaprim passe l'ensemble de son processus de vente au zéro papier. Les commerciaux et acquéreurs n'ont plus à compléter à la main les trois exemplaires du contrat de réservation. 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 ses annexes et 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.

### **Des outils collaboratifs afin de suivre les processus jusqu'à la livraison**

Imaprim dispose d'un compte administrateur partagé avec les commerciaux et le notaire du programme leur permettant de suivre l'avancement des dossiers dont le montage financier 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.

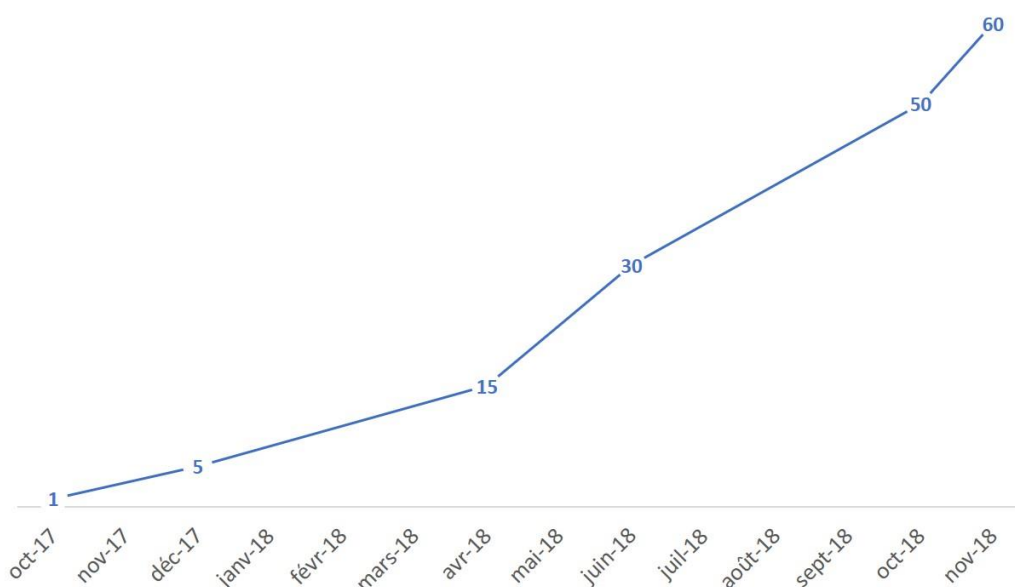
L'acquéreur, une fois le lot réservé, a accès à un compte personnel lui permettant d'être en contact avec le promoteur jusqu'à la livraison de son appartement. Ce compte client lui permet, entre autres, de suivre l'évolution de son dossier dont le montage financier chez le promoteur et chez le notaire, 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 et l'impact environnemental

Béregère Servat, Directrice commerciale et marketing d'Imaprim, déclare : « *Accompagner les acquéreurs de nos biens fait partie de notre ADN . Convaincus par la solution LegaLife, nous avons décidé de digitaliser la commercialisation de l'ensemble de nos programmes ; nous sommes satisfaits de ce choix, les retours des premiers utilisateurs de LegaLife, suivi administratif des ventes et commerciaux notamment, étant très bons. Cela nous a permis d'améliorer la qualité de nos échanges avec l'ensemble de la chaîne valeur* ».

« *Nous sommes très fiers de travailler avec Imaprim et d'avoir pu répondre à leur objectif de simplifier et améliorer la relation client. Dans quelques années, le papier aura totalement disparu des ventes en VEFA qui seront entièrement digitalisées* », déclarent François Marill et Thomas Rivoire, co-fondateurs de LegaLife.

Nombre de promoteurs immobiliers / commercialisateurs



### 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 60 promoteurs nationaux et régionaux en France. Plus d'informations sur [www.legalife-promoteurs.fr](http://www.legalife-promoteurs.fr) et [www.legalife.fr](http://www.legalife.fr).

## **A propos de Imaprim**

Créée en 2006 par Olivier Gallais, actionnaire majoritaire, Imaprim est une société de construction et de promotion Immobilière qui réalise des résidences de standing depuis plus de 10 ans sur le Sillon Alpin (agglomérations de Grenoble, Chambéry, Annecy, Annemasse, Thonon et plus globalement tout le Genevois français). Imaprim place l'innovation et le développement durable au cœur de sa démarche et propose un habitat performant durable, personnalisable, innovant et intégrant les dernières normes énergétiques. L'accompagnement se fait tout au long du processus d'acquisition, avec proposition de services additionnels (conseil en financement, décoration, déménagement...). Le siège social est basé à Chambéry.

## **Contact Presse**

### **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 – [clouniangou@ulyse-communication.com](mailto:clouniangou@ulyse-communication.com)