

Hommes métiers

IMMOBILIER

Une legaltech dématérialise les Vefa

▼ LegaLife a lancé une solution de dématérialisation du processus de vente en état futur d'achèvement

▼ Une centaine de promoteurs utilisent déjà cet outil et de nouvelles fonctionnalités sont prévues

Par ELISE JOLLAIN

@EJollain
+ E-MAIL ejollain@agefi.fr

Créée en 2013 par trois jeunes associés issus de grandes écoles – François Marill (HEC), Thomas Rivoire (HEC, notaire), Olivier Adam (Polytechnique) –, LegaLife se structure autour de deux activités. En 2015, la société se lance dans l'automatisation des documents juridiques à destination des particuliers ou des petites entreprises. Elle propose aujourd'hui près de 180 documents juridiques sur des domaines très divers, allant de la rédaction de statuts de sociétés ou de baux, à la réalisation de contrats de travail ou de contrats de mariage. Le logiciel développé par LegaLife permet de rédiger ces documents en répondant à un questionnaire, et l'internaute peut être mis en relation sous 48 heures avec un avocat pour vérifier son exactitude juridique.

Outil collaboratif. Depuis 2017, à la demande de l'étude 14 Pyramides Notaires et en collaboration avec le promoteur immobilier Quartus, LegaLife a créé une nouvelle solution : la dématérialisation du processus de vente immobilière en Vefa. « A l'époque, la plupart des promoteurs géraient la documentation d'une vente immobilière sur papier. Nous avons aussi mis en place un outil collaboratif de communication entre le promoteur, le notaire, et le client, qui



DR

THOMAS RIVOIRE,
directeur général de LegaLife

L'objectif du produit est de garder un lien entre l'acheteur et le promoteur entre la réservation et l'entrée dans les lieux

peut associer le CGP, sur lequel chaque partie peut déposer des pièces pour accélérer le traitement des dossiers», explique Thomas Rivoire, directeur général de la structure. L'objectif du produit est de «garder un lien entre l'acheteur et le promoteur, entre la réservation et l'entrée dans les lieux» : le futur acquéreur peut par exemple communiquer son offre de prêt, accéder au règlement de propriété, à des vidéos ou à des photos de son logement. Côté promoteur, la solution est un outil d'analyse lui offrant la possibilité de consulter des dashboards des réservations et des ventes en fonction de critères choisis (typologie de logements, région, programme...).

LegaLife permet la signature électronique des contrats de réservations via DocuSign et la notification des acquéreurs par lettre recommandée électronique avec la solution AR24, qualifiée eIDAS (1), «ce qui réduit d'autant le point de départ du délai de rétractation».

Se concentrer sur le conseil. La société est en train de travailler sur une nouvelle fonctionnalité qui va permettre «d'injecter toutes les données du contrat de réservation dans le logiciel du notaire qui construit son acte, afin d'accélérer le délai entre le moment de la réservation et la signa-

ture de l'acte». Elle a déjà ajouté la gestion des travaux modificatifs acquéreurs et la signature des devis à distance. «L'idée est que le promoteur, comme le notaire se concentrent sur des conseils à forte valeur ajoutée», souligne Thomas Rivoire. Lancé commercialement en janvier 2018, ce service est actuellement utilisé par une centaine de promoteurs immobiliers, l'objectif étant de franchir la barre des 200 promoteurs en 2019.

Fluidité dans la communication. L'étude 14 Pyramides Notaires, qui a aidé la société à développer ce produit, a tout de suite été «enthousiasmée» par le projet. «Si les notaires n'interviennent pas sur le contrat de réservation, notre expérience sur les opérations en Vefa nous a montré que les acquéreurs sont souvent stressés par leur acquisition dans le neuf. Avec cette plateforme commune, ils sont rassurés car la communication entre les parties est plus fluide et cela apporte plus de sécurité juridique avec des mises à jour régulières du contrat de réservation», souligne Frédéric Jouvion, notaire au sein de cette étude. Ce service est «absolument nécessaire dans l'immobilier neuf» où l'acquéreur achète sur plans et où les délais sont longs entre la signature du contrat de réservation et l'entrée dans le logement.

(1) Le Règlement «eIDAS» n°910/2014 du 23 juillet 2014 instaure un cadre européen en matière d'identification électronique et de services de confiance.