



LegeLife Immobilier devient Unlatch et se lance à l'international

Afin de souligner son caractère PropTech et la différenciation de ses activités, LegeLife Immobilier change de nom pour s'appeler désormais Unlatch. Ce changement coïncide avec le lancement à l'international de son service de digitalisation du processus de vente immobilière en VEFA. «Le succès de LegeLife Immobilier nous amène à faire une véritable distinction entre nos deux activités, avancent

François Marill et Thomas Rivoire, co-fondateurs de LegeLife. C'est pourquoi nous avons choisi de renommer notre branche dédiée à l'immobilier Unlatch tout en gardant l'activité legaltech de LegeLife.fr ».

Créée en 2013 par François Marill, Thomas Rivoire et Olivier Adam, LegeLife est un éditeur de logiciels spécialisé dans la rédaction automatisée de plus de 200 documents juridiques 100 % en ligne pour les particuliers et les entreprises. La société a adapté en 2018 sa solution logicielle aux promoteurs immobiliers et mis au point une solution qui digitalise entièrement le processus de vente en Vefa. Après avoir vu plus de 180 promoteurs en France adopter sa solution, Unlatch a lancé en 2019 un CRM immobilier intégrant un scoring des prospects réalisés par une intelligence artificielle, afin de mieux prédire les comportements des acquéreurs et d'optimiser le matching prospect / programme / appartement. Le nom Unlatch vise à refléter cette simplicité d'usage de la solution, aussi bien pour les particuliers que les promoteurs.

Lancement de Unlatch à l'international

Parallèlement à ce changement de nom, Unlatch a annoncé son lancement à l'international. La société propose désormais sa solution en Belgique auprès de promoteurs belges, dont le groupe Eaglestone, présent en Belgique et au Luxembourg et ayant réalisé plus de 300 appartements. Premier promoteur à avoir signé avec Unlatch en Belgique, la solution sera appliquée sur un premier programme de logements à Anderlecht. L'entreprise prévoit signer avec plus de 10 promoteurs belges d'ici la fin d'année et se lancer dans d'autres pays d'Europe en 2020.

«Notre stratégie est de créer un logiciel leader dans la promotion immobilière, et nous passons par un développement à l'international pour accélérer notre croissance ainsi que consolider et enrichir notre produit avec les retours de clients étrangers, conclut Thomas Rivoire. Nous avons créé une solution nous permettant de nous adapter très rapidement à des environnements législatifs très différents, du coup il est assez facile pour nous d'aller dans plusieurs pays et de nous y adapter.»