



Thomas Rivoire, Unlatch

## « Avec Unlatch, les promoteurs immobiliers cherchent à assurer la continuité de leur activité »

Alors que l'épidémie du Covid-19 touche l'ensemble des pans de l'économie, l'activité d'Unlatch a bondi de 25 % depuis le début du confinement prononcé par le gouvernement. Commercialisée depuis 2018, la solution Unlatch permet de diffuser des annonces immobilières et de digitaliser l'ensemble du processus de vente dans le neuf. Thomas Rivoire, son cofondateur, détaille pour Business Immo les raisons de ce développement express.

Actualités > **Logement** Publié le 26/03/2020 à 16:00



Thomas Rivoire, co-fondateur d'Unlatch. © DR

### Business Immo : Quel est le concept d'Unlatch ?

**Thomas Rivoire** : Unlatch est une Proptech qui digitalise l'ensemble de la vente immobilière pour les promoteurs immobiliers. Nous leur proposons une solution 100 % digitale, de la publication d'annonces immobilières jusqu'à la livraison des biens immobiliers. Le taux de nos ventes réalisées à distance (hors bulle de vente), a atteint 25 % depuis le lancement d'Unlatch en 2008.

Le promoteur va pouvoir publier automatiquement des annonces immobilières sur des supports tels que **SeLogger** Neuf, **Leboncoin**, etc., recevoir les coordonnées des prospects, les traiter, générer le contrat, le faire signer et le contresigner, envoyer par recommandé électronique tous les documents (notification SRU du compromis de vente ou contrat de réservation pour le neuf...). Cela permet un gain de temps, mais aussi une transparence entre les différentes parties prenantes de la vente immobilière. L'aspect collaboratif accélère également la vente immobilière, notamment grâce à une relation promoteur-notaire facilitée.

**TR** : Il ne faut pas se tromper sur la croissance que l'on constate en interne : les promoteurs n'ont pas une activité qui augmente, c'est même tout le contraire. Leur activité va baisser dans les semaines et les mois qui viennent en raison notamment d'un arrêt dans la délivrance des autorisations de construire. Le regain d'intérêt que nous constatons chez Unlatch est dû à une prise de conscience des promoteurs que le seul moyen de faire des ventes est de les réaliser à distance.

Nous avons beaucoup d'appels entrants et de nombreuses entreprises qui veulent accélérer la mise en place de notre solution, dans le prolongement de discussions engagées depuis quelques semaines. Le Covid-19 a accéléré ces positions à l'heure où la situation est critique pour tout le monde. Nous essayons d'être les plus réactifs possible en mobilisant nos ressources internes, pour mettre en ligne les programmes immobiliers de nos clients promoteurs dans un délai réduit. Préparer la sortie de crise est tout l'enjeu des semaines qui arrivent.

### BI : Quels sont leurs objectifs en utilisant votre solution ?

**TR** : Nos clients promoteurs immobiliers cherchent tout d'abord à assurer la continuité de leur activité. Les ventes que nous opérons actuellement sur Unlatch sont dans le prolongement de rendez-vous effectués par les promoteurs avant la crise. Il ne manquait plus que la contractualisation, mais sans le digital, tout est bloqué en cette période. L'idée pour les promoteurs est aussi de préparer la fin du confinement pour redémarrer efficacement, avec notamment le lancement de nouveaux programmes immobiliers.

Mais cette « digitalisation forcée » de leur pratique va aussi leur faire gagner du temps entre la signature du contrat de réservation et la signature de l'acte notarié. Ce délai est assez important pour les promoteurs, avec à la clé de gros enjeux financiers. Réaliser en quelques jours une vente qui prendrait habituellement plus de trois mois pourra être pour eux un avantage certain le moment venu.

### BI : Quel scénario envisagez-vous pour cette sortie de crise ?

**TR** : C'est difficile de se prononcer sur le déroulement de l'année 2020, tout le monde manque de visibilité. Ce n'est pas une crise comparable à 2008. La situation est inédite. Nous espérons que la situation va évoluer d'ici l'été et que nous reviendrons à une situation un peu plus « normale ».

Notre stratégie aujourd'hui est de continuer à nous développer sur le marché français où nous sommes leaders de notre secteur sur la vente immobilière dans le neuf. Nous



### Mehdi Touazi

Journaliste web - Business Immo  
Auteur(e) de **49** articles

### Business Immo

#### Personnes citées

**Thomas Rivoire**  
Cofondateur - Directeur général  
Unlatch

#### Sociétés citées

**Business Immo**  
PARIS

**Unlatch**  
PARIS

**LEBONCOIN**  
PARIS

**SeLogger**  
PARIS

poursuivrons également nos efforts avec les institutionnels et les foncières avec qui nous avons commencé à travailler sur de la vente d'ancien. Mais cette crise décale clairement notre développement à l'étranger, même si nous tenons des visioconférences avec nos clients promoteurs en Belgique, où nous avons déjà lancé des programmes immobiliers.

Mots-clés : [Thomas Rivoire](#), [Business Immo](#), [Unlatch](#), [SeLoger](#), [LeBonCoin](#), [Coronavirus](#), [PropTech](#)

## Sur le même thème



### Logement

« Le véritable enjeu pour Constructa se situe dans l'activité sur les chantiers et chez les notaires »



### Logement

Unlatch franchit en 2019 la barre des 200 promoteurs clients



### Logement

LegaLife Immobilier devient Unlatch et se lance à l'international