

Malgré le confinement, Quartus Résidentiel a poursuivi son activité commerciale grâce au digital

Publié le 26/05/2020 à 12:53



Pascal Beaubois © Quartus

Pendant la période de confinement en France, [Quartus Résidentiel](#) a su maintenir une activité commerciale et ainsi enregistré 43 réservations 100 % digitales, sans aucun rendez-vous physique.

Cette activité a notamment été réalisée grâce à des solutions digitales déjà existantes au sein du groupe, telles que la plate-forme La Place Quartus, un parcours d'achat 100 % digitalisé avec [Unlatch](#), ou la connexion cryptée du logiciel de visioconférence Lifesize, qui marque les premiers pas de l'acte notarié à distance.

« De la prise de rendez-vous et la réservation en ligne jusqu'à la signature dématérialisée chez le notaire, en passant par la visite virtuelle, Quartus a su rassurer et accompagner ses clients en ces temps particuliers, avance le groupe dans un communiqué. Ainsi, pendant le confinement, Quartus a finalisé plus d'une quinzaine de transactions, avec des actes signés en visioconférence grâce au logiciel Lifesize. »

« Les futurs acquéreurs sont très à l'aise avec ces nouvelles pratiques et sont demandeurs de solutions digitales, déclare [Norbert Desmard](#), directeur commercial de Quartus Résidentiel. Nous constatons un réel tournant dans l'acte d'achat d'un projet immobilier. Cette tendance nous pousse à fournir un service digital personnalisé. »

Digitaliser le process pour humaniser la relation

« Dès sa création, Quartus a affiché sa volonté de mettre le digital au profit de l'humain, continue-t-il. Le groupe a ainsi fait le choix de travailler aux côtés de partenaires de l'innovation immobilière et de start-up capables de digitaliser et d'enrichir la chaîne de valeur immobilière. »

Quartus utilise ainsi les dernières innovations (modélisations, films 3D et bulles immersives). Avec pour devise « plus de digital, pour plus d'humain », Quartus s'est entouré des partenaires pour offrir à ses clients un accompagnement personnalisé :

- Des visites virtuelles avec Moderlab : cet outil de configurateur 3D en temps réel permet la visualisation de chez soi ainsi que la personnalisation et la commercialisation de biens vendus sur plan.
- Un processus de vente immobilière 100 % digitalisé avec Unlatch : cette start-up permet aux futurs acquéreurs d'accomplir l'ensemble des formalités d'acquisition de leur appartement sur internet avec une sécurité et une ergonomie maximales, le tout en restant chez eux.
- Des signatures à distance en visioconférence avec Lifesize : doté d'une connexion cryptée, ce logiciel de visioconférence marque les premiers pas de l'acte notarié à distance.

« Nous sommes très fiers de la résilience dont Quartus fait preuve en ces temps de crise. Grâce au digital, mais également aux équipes techniques, commerciales et marketing, nous avons su nous adapter et maintenir une activité commerciale notable ces dernières semaines. Si le digital ne remplace pas l'humain, qui est au cœur de nos projets immobiliers, il vient le servir et le renforcer. Malgré le ralentissement de l'activité immobilière en France, les acquéreurs continuent de chercher un partenaire capable de les accompagner dans cette période particulière. Nous n'avons pas attendu la fin du confinement pour mettre des actions en place et préparer la sortie de crise », déclare [Pascal Beaubois](#), directeur général de Quartus Résidentiel.