



« Cette crise va accélérer la digitalisation du secteur immobilier »

Publié par Figaro Immo | Le jeudi 2 avril 2020 | Dans Acheter, J'achète

Thomas Rivoire, Cofondateur de la start-up Unlatch dédiée à la simplification des ventes immobilières dans le neuf, revient sur l'importance du digital pendant cette crise sanitaire.



La pause du secteur immobilier concerne aussi bien les ventes dans l'ancien que dans le neuf. Nous avons interrogé Thomas Rivoire, Cofondateur de la start-up Unlatch, une solution digitale qui en temps normal permet d'accélérer les ventes immobilières dans le neuf de plusieurs semaines en simplifiant les démarches, qui connaît une hausse de son activité depuis le début du confinement.

Votre activité enregistre une hausse depuis le début du confinement, comment vous adaptez-vous ?

Thomas Rivoire : Avec le confinement et notamment la fermeture des bulles de vente, les promoteurs rencontrent des difficultés, notamment la conclusion des transactions qui étaient en cours. Ils sont conscients que le numérique est une alternative qui leur permet de réaliser leurs ventes à distance. C'est pourquoi nous connaissons depuis deux semaines une hausse de 25 % du nombre de programmes digitalisés sur Unlatch.

La crise sanitaire a un effet catalyseur d'une tendance qui était déjà bien présente dans la promotion immobilière. Les promoteurs font ainsi un coup double : ils poursuivent leurs ventes et améliorent leur relation client. Nous considérons que le passage au digital est aussi un bon moyen de se préparer à la fin de la crise et la reprise des activités. Pendant les grèves en fin d'année dernière, nous avions déjà pu expérimenter le télétravail. Nous arrivons à travailler efficacement à distance en utilisant entre nous des outils comme Slack ou Google drive afin d'échanger des informations ou des documents.

Pour ce qui est de nos clients ou prospects, tout se fait en visioconférence : la présentation du produit, les formations des équipes... Les outils qui existent aujourd'hui permettent de faire du télétravail dans de très bonnes conditions pour les sociétés comme les nôtres. Chaque manager fait un point avec son équipe tous les matins. Entre associés, nous nous appelons régulièrement. Enfin, tous les jeudis soirs, nous organisons un apéro visio avec toute l'équipe pour parler de tout sauf du boulot !

Quels sont les principaux freins que rencontrent les professionnels pendant cette crise ?

Thomas Rivoire : Cette crise impacte toute la chaîne de construction : les chantiers sont à

Trouvez votre logement

Acheter Louer Neuf

Où souhaitez-vous acheter ?

Maison	Appartement
Aix-en-Provence	Dijon
Antony	Fontainebleau
Bordeaux	La Rochelle
Clamart	Lille
Colombes	Limoges

Services Immobiliers

Simulateur Pinel

Jusqu'à 60% sur votre assurance emprunteur

Estimez votre bien immobilier

Planifiez votre déménagement

Appartement 2 pièces 43 m2 à Honfleur (14600)

Appartement 4 pièces 91 m2 à Chennevières-sur-Marne (94430)

Appartement 2 pièces 44 m2 à Alfortville (94140)

Appartement 5 pièces 102 m2 à Issy-les-Moulineaux (92130)

Appartement 4 pièces 83 m2 à Dammarie-les-Lys (77190)

Confinement

« En cette période, les investisseurs doivent se poser et revenir aux fondamentaux »

« Cette crise va accélérer la digitalisation du secteur immobilier »

« Nous aiderons le marché de l'immobilier à redémarrer »

[Consulter tous les articles](#)





l'arrêt, les permis de construire suspendus jusqu'à la fin de l'état d'urgence sanitaire, les administrations sont fermées, les études de notaires sont fermées, etc. Si cette situation perdure, c'est tout un secteur, vital pour notre économie, qui sera touché au cœur, et ce pour longtemps.

On rappelle que si un chantier n'avance pas, le promoteur ne peut pas payer ses prestataires, ni tenir ses engagements en matière de livraison des logements. Sur ce point, c'est aussi aux acteurs publics d'intervenir afin de limiter les effets néfastes, pour que l'activité puisse reprendre dans de bonnes conditions, notamment de protection de la santé des salariés de cette industrie, ce qui doit rester la priorité.

Quelle grande tendance immobilière voyez vous émerger de cette crise ?

Thomas Rivoire : Nous entrons dans une période d'incertitudes qui va vraisemblablement être marquée par une hausse du chômage et [peut-être des taux d'intérêt](#). Ce sont deux évolutions qui pourraient peser sur les prix de vente et infléchir la tendance haussière de ces dernières années. On sait par expérience que [le marché reste bloqué quelque temps avant que les vendeurs n'acceptent une baisse](#).

Les potentiels acquéreurs et investisseurs pourraient aussi être plus attentistes, plus prudents avant de se lancer dans un projet immobilier. Cela étant, il est difficile à ce stade de dire si nous allons devant d'une simple correction ou d'une baisse plus durable. Tout va dépendre de l'ampleur de la crise économique issue de la crise sanitaire que nous traversons actuellement. Mais il est aussi certain que [l'immobilier va conserver sa valeur refuge](#).

Comment voyez vous le marché du neuf après la crise ?

Thomas Rivoire : Le marché du neuf risque de subir la même correction que le marché de l'immobilier en général. Cela étant, [la France continuera à avoir besoin de logements supplémentaires ce qui portera le marché de la construction à moyen terme](#). Cette crise va également accélérer la digitalisation du secteur qui était déjà à l'œuvre depuis quelques années. Les promoteurs sont à la recherche de solutions pour les aider dans l'immédiat à poursuivre leurs ventes.

[Ces innovations resteront en place après la crise et en appelleront sans doute d'autres](#). Unlatch par exemple vient d'étendre sa solution à l'immobilier ancien dans le cadre de ventes à la découpe. Qu'il s'agisse des méthodes de construction ou du processus de commercialisation, nous n'en sommes qu'au début de la digitalisation.

