

Communiqué de presse

Conseil et Commercialisation numérise entièrement son processus de vente immobilière avec Unlatch

- Unlatch sera lancé sur plus d'une quinzaine de programmes en France
- Un objectif écologique : plus de 45 000 pages de contrats économisées par an

Paris et Boulogne, le 29 avril 2020 – Le groupe Conseil et Commercialisation a fait le choix de la technologie Unlatch pour la digitalisation de son processus de vente immobilière. Unlatch sera lancé sur la quinzaine de programmes que le commercialisateur propose à la vente (résidentiel et investissement locatif) dans toute la France. La solution Unlatch sera ensuite déployée à l'ensemble des prochains programmes proposés par le groupe.

Commercialisée depuis 2018, la solution logicielle Unlatch est un service qui simplifie et digitalise entièrement le processus de vente immobilière dans le neuf. Elle permet ainsi d'accélérer le délai de traitement des dossiers entre la réservation du bien et la signature de l'acte de vente chez le notaire, tout en offrant aux acquéreurs une expérience d'achat 100 % digitale.

Stéphane Blanc, Président de Conseil et Commercialisation : « *La signature électronique permet à nos conseillers commerciaux de se consacrer pleinement à l'accompagnement client, et ce dès le 1^{er} rendez-vous, facilitant ainsi le parcours résidentiel de nos réservataires pour lesquels le Conseil doit primer sur la déperdition de temps, à signer des pages et des pages de contrat, toujours plus nombreuses au regard d'une réglementation fournie et évolutive. Grâce à UNLATCH, nous matérialisons la dématérialisation de nos supports de communication et de suivis de notre activité* »

« *Nous sommes très heureux d'avoir été choisis par Conseil et Commercialisation, qui a également fait le choix de notre CRM. Ce nouveau partenariat conforte notre choix de continuer à développer de nouveaux services qui permettent aux promoteurs d'améliorer la relation client tout en fluidifiant les processus de gestion* », déclarent **François Marill et Thomas Rivoire, co-fondateurs d'Unlatch**.

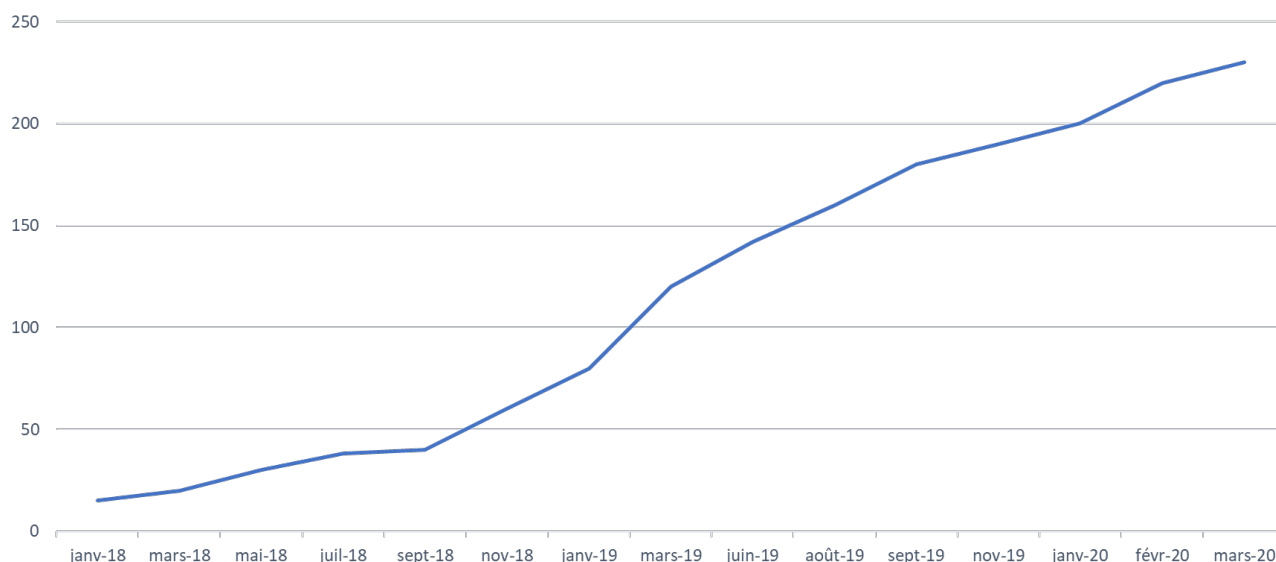


Les Jardins d'Ariane, 7-9 avenue Marceau Drancy (93700)

Les avantages de la digitalisation du processus de vente

- **Amélioration de l'expérience client.** L'acquéreur a la liberté de réserver son appartement en ligne quand il veut et où il veut. Le processus est simple et ne prend que quelques minutes tout en offrant toute la sécurité juridique requise. Grâce à son espace personnel, le client évite la paperasse inhérente à une acquisition immobilière.
- **Optimisation de la gestion pour le promoteur.** Le suivi de l'opération immobilière est entièrement automatisé grâce à un outil de gestion et de suivi des dossiers. Les collaborateurs du groupe peuvent ainsi se consacrer aux tâches à plus forte valeur ajoutée ; en effet, les commerciaux et acquéreurs n'ont plus à compléter à la main les trois exemplaires du contrat de réservation. Il leur suffit de répondre à quelques questions simples et un contrat de réservation sur-mesure se crée automatiquement et instantanément. La signature du contrat, de ses annexes et la notification SRU se font de manière électronique, en quelques clics, grâce à l'intégration de DocuSign, leader mondial de la signature électronique, et d'AR24, solution de recommandé électronique utilisée quotidiennement par plus de 6 000 notaires.
- **Simplification des relations avec le notaire.** Du contrat de réservation à la signature de l'acte de vente, la relation entre le promoteur et le notaire est totalement dématérialisée : tous les échanges et transmissions de pièces sont centralisés grâce au logiciel d'Unlatch. Les notaires bénéficient de l'outil collaboratif et peuvent aussi échanger des documents avec les acquéreurs. Unlatch a constaté un **gain de temps de 4 semaines en moyenne** entre la signature du contrat de réservation et la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Evolution du nombre de promoteurs utilisant Unlatch depuis janvier 2018



A propos de Conseil et Commercialisation

Conseil et Commercialisation, spécialiste du Neuf pour l'achat de sa Résidence Principale ou d'un Investissement Locatif, accompagne ses clients, à bâtir leur projet immobilier.

A propos d'Unlatch

Lancée en 2018 par la société LegaLife, Unlatch est une solution logicielle BtoB innovante dédiée aux professionnels de l'immobilier résidentiel neuf – promoteurs, commercialisateurs, distributeurs - qui simplifie et digitalise entièrement le processus de vente immobilière. Les délais de traitement des dossiers entre la réservation électronique en face à face client ou à distance, et la signature de l'acte de vente chez le notaire sont

sensiblement raccourcis. Les parties prenantes – promoteur, client, notaire – bénéficient d’un outil collaboratif en ligne qui fluidifie et simplifie l’ensemble du processus. La relation client est enrichie, et les acquéreurs, à travers leur espace dédié, bénéficient d’un suivi jusqu’à la livraison. Aujourd’hui, Unlatch est déployé auprès de plus de 200 promoteurs immobiliers en France et en Europe. Plus d’informations sur www.getunlatch.com.

Contacts presse

Ulysse Communication

Nicolas Daniels – 06 63 66 59 22 – ndaniels@ulyse-communication.com

Candide Louniangou – 06 32 76 03 27 – clouniangou@ulyse-communication.com

Salma Belabes – 06 16 83 33 20 - sbelabes@ulyse-communication.com