

Helenis teste la digitalisation du processus de vente

Florence Jaroniak | le 27/03/2020

Promotion immobilière -

La filiale montpelliéraine du promoteur GGL fait coup double.

Helenis a lancé fin février Casa Moov, un concept de coliving pour les jeunes actifs urbains, et en digitalise la vente grâce au logiciel Unlatch. L'innovation vient de la start-up parisienne éponyme, qui propose aux promoteurs une solution automatisée du process.

Son principe : le vendeur édite via un questionnaire électronique, en quelques clics, un contrat de réservation qui peut être signé à distance. « Simple d'utilisation, très complet, juridiquement sécurisé, Unlatch améliore l'expérience client, fluidifie le travail des parties prenantes, et les informe en temps réel des tâches à réaliser grâce à une plate-forme collaborative », décrit Johan Sandéry, chargé marketing et communication chez Helenis. « Notre outil raccourcit ainsi de quatre semaines le délai moyen entre la réservation du bien et la signature chez le notaire, ce qui représente un enjeu financier pour les promoteurs », ajoute Thomas Rivoire, cofondateur d'Unlatch.

Intelligence artificielle. En cours de commercialisation, la première résidence Casa Moov d'Helenis propose 69 appartements à Montpellier et comprend une « Moov Place », espace commun de 200 m² qui offre des services à la carte (buanderie, bibliothèque, salle de coworking, jardin partagé...).

Le tandem Casa Moov-contrat automatisé devrait être déployé sur les prochains programmes du promoteur, qui s'intéresse à un autre produit d'Unlatch : un CRM immobilier intégrant un scoring des prospects réalisé par une intelligence artificielle. « Aujourd'hui, un quart seulement des achats sont signés à distance, mais la digitalisation de l'immobilier va s'intensifier. Nous le constatons déjà dans le contexte sanitaire actuel causé par l'épidémie de Covid-19 », conclut Thomas Rivoire.