

**SUD
OUEST**

Immobilier

Retrouvez toutes les annonces immo de votre département sur  **bien'ici****IMMOBILIER NUMÉRIQUE**

Le numérique au secours de l'immobilier



DIGITALISATION. En cette période de confinement, les outils numériques s'avèrent précieux pour les professionnels de l'immobilier. Parmi eux, les actes à distance et les visites virtuelles notamment...

Située dans le Lot-et-Garonne, cette propriété fait partie de celles que Leggett Immobilier a vendues grâce à une visite virtuelle. Photo Leggett

Jean Berthelot de La Glétais

À l'heure du deuxième confinement qu'impose la pandémie à la France, le secteur de l'immobilier apparaît plus préparé que lors du premier. Il s'appuie notamment sur le numérique, mais aussi sur une évolution législative : à situation d'exception, lois d'exception ! Au moment du premier confinement, un décret était passé pour permettre la signature à distance d'actes « qui ne pouvaient jusqu'ici se dérouler qu'en présence du notaire et de ses clients : vente en l'état futur d'achèvement, donations, actes de prêt hypothécaires », nous détaillait alors Me Joël Moreau, notaire à Bordeaux et chargé de la mission de communication à la Chambre des notaires de Gironde. Ce dispositif a permis à ces professionnels de poursuivre leur activité, de même qu'il a été utile à tout le secteur immobilier. « Le numérique nous

facilite le traitement des tâches administratives, au-delà même du confinement et de ce qui a été mis en place depuis », commente Trevor Leggett, à la tête du réseau immobilier qui porte son nom, compte une douzaine d'agences et dont le siège est en Dordogne. « Notre première démarche, ça a vraiment été de nous débarrasser de nombreux papiers grâce à cela, entre e-documents, blockchains, compromis de vente électronique, etc. »

22 ventes sans visite « physique »

Mais le numérique, pour le secteur, ne possède pas que ces avantages ; il permet aussi d'organiser des visites virtuelles. « On a énormément mis là-dessus », reprend Trevor Leggett. « On enchaîne les visites par ce biais, cela permet de découvrir des maisons à 360 degrés. On les a mises en place de-

puis quelques mois et on en a déjà eu 10 000 ! » Un succès incroyable, qui a convaincu Leggett Immobilier de ne plus faire appel à un prestataire extérieur mais d'internaliser le processus pour des raisons de rentabilité. « Pour nous, créer ces visites virtuelles est assez coûteux et difficile à amortir. Bien plus que pour des locations saisonnières, par exemple, qui peuvent réutiliser les photos d'une saison sur l'autre. Nous, une fois que c'est vendu, c'est perdu... Or elles coûtent cher car il faut investir beaucoup, sur du matériel de qualité, pour espérer avoir un résultat correct. En Angleterre, on fait d'ailleurs payer ces visites virtuelles aux clients, mais c'est interdit en France. » Alors le jeu en vaut-il vraiment la chandelle ? Une visite virtuelle peut-elle réellement compter dans tout le processus de recherche puis d'achat ? « Ah oui, sans au-

cun doute ! » tranche Trevor Leggett. « Déjà, elle permet aux clients d'arriver avec énormément d'informations sur le bien. Cela donne un excellent avant-goût. Mais pas seulement... » Car, aussi surprenant que cela puisse paraître, les visites virtuelles ont tout simplement permis de... conclure des ventes, sans même une contre-visite ensuite ! « Et ce n'est pas marginal ! Avec des Australiens, des Canadiens, des Américains notamment, nous avons ainsi conclu 22 opérations de la sorte ces derniers mois ! Des gens qui ne pouvaient pas se rendre en France, ou dans la région, en raison du confinement, mais qui ne voulaient pas passer à côté d'une belle occasion. » Acheter sans visiter vraiment, cela paraît surréaliste ? C'est pourtant ce qu'a fait l'Américain Marc Hines, qui s'en explique dans la suite de ce dossier...



Sud Ouest immobilier

Les constructeurs de maison individuelle
chaque mardi dans votre journal
et sur www.sudouest-immo.com

En partenariat avec

Visitez votre nouvelle vie

Un service des quotidiens du Groupe Sud Ouest

**SUD
OUEST**