

# LeLED, l'espace digital pour choisir son futur logement neuf

10 avril 2019 - article partenaire

- [ACHAT - VENTE](#)

**Entre les premières recherches d'un bien immobilier neuf sur internet et la signature de la réservation, il peut y avoir un monde. Le futur acquéreur recherche un maximum d'informations, et peut être réticent à rencontrer un vendeur car il ne se sent pas prêt. Gilles Bail a donc créé LeLED, un espace digital qui présente toute l'offre du promoteur, pour permettre à l'acquéreur de se renseigner et comparer à son rythme.**



**Pouvez-vous nous présenter [LeLED](#) ?**

L'Espace Digital « LeLED » est un nouveau canal de vente. Il s'agit d'un espace physique de 9 m<sup>2</sup> personnalisé pour un promoteur qui présente son offre, ses résidences, sa marque... Il est déplaçable et peut se trouver sur le terrain d'un futur programme immobilier, mais aussi dans un centre commercial ou sur n'importe quel axe passant. La personne intéressée peut soit rentrer dedans immédiatement après avoir obtenu très simplement un code sur son téléphone, soit prendre rendez-vous. Pendant la journée et durant son expérience, elle a aussi la possibilité de skyper avec le conseiller immobilier du promoteur. La navigation est fluide, pas besoin d'être geek !

Le futur acquéreur a accès à une offre large de logements neufs, qui lui permet de découvrir des biens auxquels il n'aurait pas pensé, en toute autonomie.

## Que permet de faire le service concrètement ?

Confortablement installé, on est accueilli par la voix et découvre une vidéo de présentation de tout ce qu'il est possible de faire dans l'espace digital. On peut sélectionner des biens immobiliers en fonction de ses propres critères de recherche, les comparer, découvrir avec précision l'environnement grâce à un outil de géo-décision immobilière, mais aussi calculer son budget ou se renseigner sur la fiscalité immobilière (pourquoi acheter en résidence principale, le PTZ, le Pinel, le déficit foncier, etc.). Les investisseurs ont accès à une simulation fiscale adaptée à chacun des lots qui l'intéressent.



La documentation du promoteur pour chaque programme est disponible, la vidéo de présentation, la maquette 3D quand elle existe, tous les outils d'immersion sont possibles.

La recherche part du besoin du futur acquéreur. À la fin, il peut s'envoyer sur son mail la ou les propositions complètes. Il peut même s'il le souhaite pré-réserver son logement. Le tout au tarif direct promoteur, sans intermédiaire ni commission.

## D'où vient l'idée ?

Des clients ! Nos études ont montré que la 1<sup>ère</sup> source d'information pour identifier un bien immobilier est internet. À ce stade, le potentiel futur acquéreur veut surtout un maximum de renseignements, et non pas être tout de suite au contact d'un vendeur. En revanche pour lui permettre de mûrir sa recherche, il n'y a plus que le bureau de vente pour lui permettre d'avancer.

On a donc imaginé un nouveau canal qui permette au client d'augmenter sa maturité d'achat en lui offrant un très haut niveau d'informations. Le vendeur intervient alors ensuite en véritable expert et sa valeur ajoutée est nettement grandie.

Les promoteurs ont de plus tendance à délaissé les bureaux de ventes ancienne génération au profit d'espaces mutualisés en centre-ville. Pourtant, l'emplacement de la résidence est le point le plus important dans l'acquisition d'un bien immobilier et il faut le valoriser. En positionnant L'Espace Digital LeLED sur, ou à proximité, des lieux de résidences, c'est ce que nous faisons.

Enfin, l'Espace Digital, de par sa totale autonomie, est le premier canal de vente ouvert 7 j/7 et 24 h/24. Les clients peuvent donc en profiter quand ils ont de la disponibilité et sans contrainte.

### **Comment se sont passées les premières expériences ?**

On a 3 grands profils de clients. L'investisseur, qui est dithyrambique au sujet de l'Espace digital. Il est archi friand d'informations pour trouver LA pépite. Le primo-accédant recherche en priorité des informations sur les biens et le financement. Le client secundo-acquéreur, lui, apprécie les biens un peu qualitatifs et la géo-décision immobilière avec toutes les informations sur le quartier (accès aux commerces, aux soins, temps de parcours à pied, en voiture, en transport, etc.).

L'espace digital permet de présenter l'environnement de manière très complète. Certains y passent jusqu'à 1h30.

### **Depuis quand existe LeLED ?**

Le prototype sorti en décembre est le résultat de 2 ans de Recherche et Développement. Le premier Espace Digital LeLED nous est livré cette semaine et sera installé dans la commune de Vienne en Isère.

### **Quelle est la prochaine étape ?**

Notre concept est si novateur que nous avons été sélectionnés pour le Mipim PropTech en juillet, le salon international des innovations dans l'immobilier. Des villes sont également intéressées par notre solution afin de présenter leurs projets.

Nous sommes en plein lancement commercial et initions actuellement les premiers accords avec des promoteurs. Pour des raisons de fabrication, nous ne pouvons produire que 50 Espaces Digitaux par an. Dans un marché où la satisfaction des clients prime avant tout, il est certain que les promoteurs qui proposeront la technologie de l'Espace Digital LeLED auront rapidement une longueur d'avance.

Article de presse : <https://www.destinationimmo.com/article-leled-l-espace-digital-pour-choisir-son-futur-logement-neuf>