



VENDRE OU LOUER SANS FRAIS D'AGENCE?

**C'EST POSSIBLE GRÂCE À PAP.FR**

Déposer une annonce sur PAP.fr, c'est opter pour la solution la plus simple tout en offrant une visibilité maximale à votre bien.

**L**e site PAP.fr ne diffuse que des offres de particuliers, leur visibilité est donc maximale : aucun risque que votre bien soit noyé parmi des milliers d'annonces parfois périmées ou en double. Vous ne ferez visiter votre logement qu'à des personnes vraiment motivées, car les 2 millions d'internautes qui visitent le site chaque mois sont en recherche réelle d'un logement.

**Une grande efficacité.** Fort de 40 ans d'expérience dans la mise en relation de particuliers, PAP.fr peut se vanter de ses excellents résultats. Anne, propriétaire dans les Pyrénées Orientales, en a fait l'expérience : « en 4 mois, PAP.fr m'a apporté 7 contacts très sérieux, contre un seulement pour l'agence à qui j'avais confié la vente de mon logement. C'est parmi eux que j'ai trouvé mes acquéreurs : des habitants de ma commune, qui vivaient à moins d'un kilomètre de mon domicile, et que je n'aurais jamais pu rencontrer autrement ! » L'efficacité PAP fait aussi ses preuves à la location : depuis plus de 15 ans, Yolande et Michel trouvent par son intermédiaire les étudiants qui occupent leur appartement dans le quartier de la Vieille Chapelle à Marseille.

— COMMUNIQUÉ —

En partenariat avec

**pap.fr**

## 2 millions d'acquéreurs

ET LOCATAIRES POTENTIELS VISITENT LE SITE CHAQUE MOIS

**Simplicité.** Vendeur ou bailleur, vous pouvez créer votre annonce en quelques minutes sur le site internet. Grâce au système de messagerie instantanée, il est possible d'entrer à tout moment en relation avec un conseiller, qui apporte son expertise : « nous regardons le bien avec un oeil neuf et aidons nos clients à identifier ses points forts et à les mettre en valeur dans l'annonce » explique Laurence, assistante de clientèle chez PAP depuis 14 ans. Une centaine de conseillers répartis dans toute la France est disponible 6 jours sur 7 pour répondre à toutes les questions. Les acquéreurs ou les locataires intéressés entrent ensuite directement en contact avec les annonceurs. Ils sont heureux d'avoir des réponses précises à leurs questions, car cela aide à la prise de décision. Il n'y a plus qu'à gérer les visites... et se mettre d'accord sur le prix ! PAP.fr simplifie aussi la partie administrative : la totalité des documents nécessaires (modèles de lettres et contrats) sont disponibles en ligne et téléchargeables 24h/24. Il est même possible de commander un diagnostic en ligne. Un technicien se déplacera dans les jours qui suivent.

## 120 000 ventes

SUR L'ANNÉE 2014



### DES CONSEILLERS DISPONIBLES 6J/7

**Une écoute bienveillante** « Il n'y a pas de questions idiotes », rappelle Laurence. « La vente d'un bien est un événement important et nous comprenons qu'il ne peut y avoir de place pour le doute. Nous écoutons les vendeurs avec beaucoup d'attention afin de les accompagner dans cette démarche ». Et si les bailleurs ont, eux, souvent plus l'habitude de l'administratif, la législation change constamment. Une équipe de juristes, en veille permanente sur les évolutions de la loi, répond aux questions techniques l'après-midi du lundi au vendredi.

3 QUESTIONS À...



“ Notre objectif depuis toujours : permettre aux particuliers de vendre ou louer eux-mêmes leur logement ”

**CORINNE JOLLY**, PRÉSIDENTE DU GROUPE PAP DEPUIS OCTOBRE 2013

#### Qu'est-ce qui fait votre force par rapport aux agences immobilières ?

Le rapport qualité / prix. Une annonce coûte beaucoup moins cher qu'une commission d'agence, et nous fournissons tout ce dont le particulier a besoin : nous diffusons son annonce, nous l'informons sur ses obligations. Il doit simplement gérer les visites, mais il n'en faut généralement pas plus d'une dizaine pour vendre ou louer son logement. Cela vaut le coup !

#### Quels conseils donneriez-vous aux particuliers qui veulent se lancer ?

Il faut fixer un prix cohérent avec le marché. Pour cela, regardez les annonces dans votre zone : cela vous donnera une idée de ce que les acquéreurs ou locataires ont sous les

yeux lorsqu'ils font une recherche sur des biens analogues au votre. Ensuite, un conseil de bon sens pour les vendeurs : rangez, nettoyez et désencombrez un peu votre logement avant les visites. Cela aidera les futurs acquéreurs à se projeter. Et n'hésitez pas à nous appeler si vous avez besoin d'un conseil.

#### Comment expliquez-vous votre longévité ?

Nous sommes restés proches de nos clients et à leur écoute, nous évoluons avec eux. Depuis la création de l'entreprise, nous n'avons pas changé d'objectif : permettre aux particuliers de vendre ou de louer eux-mêmes leur logement. Ce problème est intemporel, et cela fait 40 ans qu'on y répond. PAP, ça marche !