



2 MILLIONS D'ACQUÉREURS
ET DE LOCATAIRES
POTENTIELS CONSULTENT
PAP.fr CHAQUE MOIS

Vendre ou louer avec PAP.fr, c'est facile

L'équipe PAP.fr répond aux questions des vendeurs ou bailleurs avec un objectif unique : leur simplifier la vie !

Merci PAP, j'ai trouvé un locataire en deux jours!» Ce commentaire satisfait laissé par David sur PAP.fr est loin d'être isolé. Avec 2 millions d'acquéreurs et de locataires potentiels qui visitent le site chaque mois, les logements qui y sont proposés à la vente comme à la location trouvent rapidement leur nouvel occupant. La plateforme ne regroupe que des annonces de particuliers, dont chacune est vérifiée par un conseiller, ce qui leur offre

une visibilité maximale. Mieux, le site propose un accompagnement expert, né de 40 ans d'expérience dans la mise en relation de particuliers. Les conseillers et juristes PAP.fr, présents dans toute la France, répondent à toutes les questions que peut soulever une transaction immobilière.

Comme le souligne Sandrine, assistante clientèle depuis 8 ans : « On ne vend pas sa maison comme on vend un vélo... Alors mon rôle, c'est de faire en sorte que ce moment un peu stressant se passe

LA PROXIMITÉ

7 antennes régionales PAP.fr sont réparties dans toute la France



Dans chacune d'elles, des personnes compétentes et formées régulièrement sont disponibles pour conseiller les particuliers.

LA DISPONIBILITÉ

97, c'est le nombre de conseillers PAP.fr à votre écoute 6 j/7 au 01 40 56 33 33



L'EXPÉRIENCE

40

C'est le nombre d'années de présence de PAP sur le marché de l'immobilier

L'EFFICACITÉ



10 MILLIONS

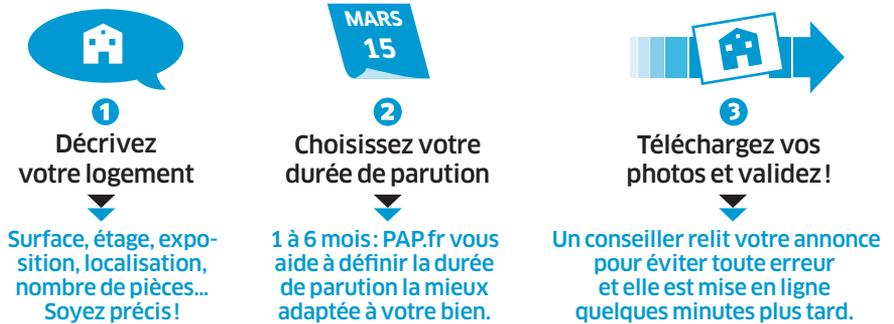
C'est le nombre de transactions déjà facilitées par PAP

►►► le mieux possible pour nos clients. Ce sont l'écoute et les conseils qui font la différence. » Sandrine, comme les 96 autres conseillers disponibles six jours sur sept, aide par téléphone les propriétaires, qui dans la rédaction de son annonce, qui dans l'estimation du loyer ou sur les démarches à effectuer.

Une fois l'annonce publiée, les acquéreurs ou locataires contactent directement les annonceurs. Et la caution PAP.fr se révèle être un véritable gage de sérieux. Comme le souligne Michel, Paris, «j'ai vendu avec PAP.fr en 3 mois. Mon bien était aussi sur d'autres sites d'annonces. La différence? Les contacts que j'ai pu avoir via PAP.fr étaient sérieux, avec un réel projet. Les autres étaient surtout des promeneurs du dimanche!» À ce stade, personne n'est mieux placé que le propriétaire pour faire visiter son logement, mais PAP.fr continue d'apporter son soutien. Tout est fait pour faciliter les démarches, depuis les diagnostics jusqu'aux contrats, dont 11 modèles sont disponibles en téléchargement. Et pour les questions techniques plus spécifiques, des juristes spécialisés en droit immobilier, en veille permanente sur les évolutions de la législation, sont disponibles par téléphone tous les après-midis du lundi au vendredi.

VOTRE ANNONCE EN QUELQUES CLICS

Quelques minutes suffisent pour créer une annonce sur notre site.



L'EXPERTISE DE...



Cécile Niend

Juriste PAP.fr depuis 3 ans

À chaque interrogation sur un point juridique ou une nouvelle loi, nous apportons une réponse claire.

Quel est le rôle du service juridique ?

Notre rôle est d'accompagner les propriétaires tout au long de leurs transactions. Nous leur apportons des réponses et un éclairage fiables sur la législation en vigueur. Pour ce faire, nous leur proposons des contenus juridiques simples et clairs (guides et contrats, modèles de lettres, articles, etc.). Nous répondons par ailleurs aux questions de nos annonceurs tous les après-midis.

Quelles sont les questions fréquentes posées par les propriétaires ?

En location, ils veulent savoir comment fixer le loyer de leur logement, quand et comment le congé doit être donné, et plus largement connaître les droits et obligations respectifs du bailleur et du locataire. S'agissant de la vente, ils tiennent à connaître le déroulé de celle-ci : le compromis de vente, les frais de notaire. Ils s'intéressent également à la plus-value.

Quels conseils donneriez-vous à un particulier qui souhaite vendre en direct ?

Pour réussir sa vente en direct, trois points sont essentiels :

- évaluer précisément son bien,
- préparer en amont son dossier diagnostics et tous les documents à fournir à l'acquéreur,
- s'adresser à un notaire dès le compromis de vente : il a un rôle de conseil et cela n'entraîne aucun surcoût.

LES CONTACTS QUE J'AI PU AVOIR VIA PAP.FR ÉTAIENT SÉRIEUX, AVEC UN RÉEL PROJET. LES AUTRES ÉTAIENT SURTOUT DES PROMENEURS DU DIMANCHE!

Michel, de Paris (75)

PAP.fr C'EST AUSSI...



11

CONTRATS DISPONIBLES EN TÉLÉCHARGEMENT