



**6** SITES INTERNET POUR METTRE EN RELATION LES PARTICULIERS

## De Particulier à Particulier, le réflexe immobilier

A chaque grande étape de la vie, il y a souvent un projet immobilier. De Particulier à Particulier est là pour le faciliter.

**A**-t-on besoin d'un intermédiaire pour mener à bien une transaction immobilière ? Pour le groupe De Particulier à Particulier, la réponse est tout simplement : non ! Depuis 40 ans, l'entreprise facilite la mise en relation de particuliers. Et a développé une offre immobilière complète, aujourd'hui composée de 6 sites internet : grâce à PAP.fr, PAPVacances.fr, PAPCommerces.fr, Immoneuf.com, ConstruireSamaison.com, Demeures-de-charme.com, chacun peut

facilement vendre sa résidence principale, louer une maison de vacances ou céder un fond de commerce.

Cette aventure familiale a commencé en octobre 1975, avec la mise en kiosques du journal De Particulier à Particulier, le premier support d'annonces immobilières entre particuliers. Le succès est immédiat et les fondateurs, Catherine Néressis et Patrick Jolly, très à l'écoute de leurs lecteurs, développent dès le début des années 80 des services pour accompagner au mieux chaque particulier ▶▶▶

### L'IMMOBILIER 360°

Pour chaque projet immobilier, il y a un site De Particulier à Particulier.

**PAP.fr** le bon réflexe pour vendre ou louer soi-même un logement



Louer une villa de rêve sur **PAPVacances.fr**



Investir avec **Immoneuf.com** dans un programme immobilier



**PAPCommerces.fr** le site incontournable pour trouver un repreneur



Vendre sur **Demeures-de-charme.com** son manoir normand ou sa bastide



Un terrain ? Une maison à construire ? Les deux ? C'est sur **ConstruireSamaison.com**



### L'EXPERTISE



98 conseillers et 5 juristes : c'est le nombre d'experts *De Particulier à Particulier* à votre écoute 6 j/7

►►► dans sa transaction. Qu'il s'agisse de dispenser des conseils juridiques, d'aider à la rédaction d'une annonce, un contrat ou d'évaluer un bien, PAP donne à ses clients tous les outils nécessaires. Passer une annonce se fait en 3 clics : décrire votre bien, choisir vos photos et les télécharger... Rien n'est plus simple ! L'annonce est ensuite vérifiée par les conseillers avant d'être mise en ligne quelques minutes plus tard.

En 2013, Corinne Jolly reprend le flambeau et fait naturellement évoluer le groupe vers le presque tout-numérique, tout en conservant l'esprit qui anime *De particulier à Particulier*. Car si de nombreux sites d'annonces existent désormais, seuls ceux du groupe proposent un accompagnement tout au long de la vie des particuliers et la volonté d'aider le client reste la même. C'est avec cette écoute bienveillante qui caractérise si bien les conseillers PAP.fr qu'Isabelle, conseillère clientèle depuis 5 ans, les guide : « J'accompagne les clients dans toutes leurs démarches et je réponds à leurs questions tout au long de la réalisation de leur projet immobilier ». Vendre la maison de son enfance, céder sa boutique ou acheter un terrain constructible sont des moments importants dans une vie ; *De Particulier à Particulier* est là pour les faciliter.

### PAPVacances.fr le site de location de vacances entre particuliers

Quelques clics suffisent pour mettre en location une résidence de vacances et trouver des locataires sérieux.



**20 000**

annonces dans toute la France



**3**

forfaits : été, hiver et annuel



**12**

photos gratuites pour votre annonce

Rentabiliser votre bien n'a jamais été aussi facile !

### LE POINT DE VUE DE...



#### Corinne Jolly

Présidente du groupe *De Particulier à Particulier* depuis 2013

**Nous sommes restés proches de nos clients et à leur écoute, nous évoluons avec eux.**

#### Quelles sont les évolutions des attentes des particuliers vis-à-vis du secteur de l'immobilier ?

Sur un marché en perpétuel mouvement, les attentes des particuliers sont nombreuses : ils ont besoin d'avoir confiance dans le support auquel ils vont recourir, que l'entreprise ait une bonne connaissance du marché local, que les tarifs soient attractifs et que l'offre proposée soit la plus diversifiée possible. Dans un environnement de surinformation et

d'incertitude sur le marché, les particuliers expriment le besoin d'être accompagnés et rassurés par des valeurs clés : la réputation de l'entreprise et l'expertise.

#### Qu'est-ce qui fait votre force par rapport à vos concurrents ?

Le rapport qualité/prix. Le dépôt sur nos sites d'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, nous sommes disponibles pour répondre à ses questions et le conseiller. Nos forces ? Notre simplicité, notre expertise, notre proximité avec le client, notre efficacité.

#### Comment expliquez-vous que l'entreprise prospère dans un environnement aussi concurrentiel ?

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 : accompagner les particuliers pour qu'ils réalisent leur projet immobilier en toute simplicité.

J'ACCOMPAGNE LES CLIENTS DANS TOUTES LEURS DÉMARCHES ET JE RÉPONDS À LEURS QUESTIONS TOUT AU LONG DE LA RÉALISATION DE LEUR PROJET IMMOBILIER.

Isabelle, conseillère clientèle PAP.fr depuis 5 ans

DE PARTICULIER À PARTICULIER, C'EST AUSSI



APPLICATIONS MOBILES EN TÉLÉCHARGEMENT