



De l'intérêt de vendre un bien immobilier sans passer par une agence



Contrairement à une idée reçue, le passage par un intermédiaire n'apporte aucune garantie juridique supplémentaire. En revanche, cela coûte bien plus cher.

La vente directe d'un bien immobilier, sans passer par une agence, est une alternative qui s'impose de plus en plus. Si l'avènement d'internet a accéléré cette évolution, il ne s'agit pas d'une nouveauté puisque PAP.fr a ouvert la voie il y a plus de 40 ans déjà ! Cette entreprise familiale est née d'un constat très simple en 1975 : il n'y avait alors aucune possibilité d'acheter ou de vendre un bien immobilier sans recourir à une agence, excepté la bouche à oreille mais avec des délais de réalisation très aléatoires. Les fondateurs Catherine et Patrick Jolly se sont fixés comme objectif d'éviter ce passage obligé par les agences en proposant un ensemble de services pour faciliter les transactions entre particuliers.

A l'ère d'Internet, l'offre de services de PAP.fr est basée sur des principes simples. Exclusivement réservé aux particuliers, PAP.fr offre la possibilité à ses annonceurs de rédiger une annonce claire et efficace, dans les moindres détails : jusqu'à 10 photos ou encore même une vidéo. De quoi garantir des visites ciblées et productives ! Mais aussi, un espace propriétaire facile d'accès, grâce auquel ce dernier gère sa transaction en parfaite autonomie (démarche, modèles de lettre, fixation du prix...). Enfin, l'accompagnement est

essentiel. "On ne vend pas son appartement comme on vend un vélo, rappelle Sandrine, responsable clientèle PAP.fr depuis 8 ans. Notre rôle est de faire en sorte que ce moment un peu stressant se passe le mieux possible pour nos clients. Ce sont l'écoute et les conseils qui font la différence".

Le passage par une agence n'apporte pas de différences particulières et déterminantes. Elle diffuse l'annonce et organise les visites.

On peut néanmoins estimer que le propriétaire est le plus à même de connaître son bien et d'en parler. En outre, le recours à une agence n'apporte aucune garantie juridique supplémentaire car, de par la loi, c'est le notaire qui gère la partie juridique et administrative de la vente (*lire entretien*). Enfin, le recours à une agence se traduit par un manque à

gagner sensible. Sans intermédiaire, le particulier ne devra payer que le coût de l'annonce sur PAP.fr (100 euros en moyenne) et les frais pour les diagnostics obligatoires (350 euros en moyenne). S'il passe par une agence, celle-ci se fera rémunérer à hauteur de 7% du prix de vente. Pour un bien affichant un prix de 200 000 euros net vendeur, le particulier gagne 12 935 euros s'il renonce à l'intermédiaire.

PAP.fr,
c'est chaque
mois près de
2 millions
d'acquéreurs et
de locataires qui
consultent le site.

PUBLI COMMUNIQUÉ

TROIS QUESTIONS À



Marthe GALLOIS
Juriste PAP.fr

Pourquoi n'est-il pas plus risqué de vendre un bien soi-même au lieu de passer par un professionnel ?

Votre rôle - et celui d'une agence - est de trouver un acquéreur. Une fois celui-ci trouvé, peu importe que la vente se fasse en direct ou par une agence, la loi est la même pour tout le monde ! La signature s'effectue chez le notaire qui gère l'intégralité de la partie juridique et administrative de la vente. Il sécurise la transaction en contrôlant les différentes pièces à fournir, prépare et rédige les actes de vente et veille au transfert de l'acte de propriété. Il n'est donc pas plus dangereux de vendre soi-même son logement.

Peut-on mettre en vente un bien en direct et à travers une agence en même temps ? Est-ce plus utile ?

C'est une possibilité, mais il faut alors veiller à ne pas signer un mandat exclusif. N'accordez à l'agence aucune exclusivité ou tout au plus une semi-exclusivité, si vous voulez garder la possibilité de vendre en direct. Il n'y a pas de compétences particulières à avoir pour procéder soi-même à la cession d'un bien. Aujourd'hui, le premier réflexe, quand on cherche un logement, est de consulter les sites d'annonces immobilières. C'est donc là qu'il faut placer votre annonce, en privilégiant des sites sérieux comme PAP.fr qui, outre une longue expérience du marché, vous permet de bénéficier d'un accompagnement permanent.

En quoi consiste cet accompagnement que propose PAP.fr ?

PAP.fr n'est pas qu'un site internet, c'est aussi 97 conseillers, disponibles 6j/7 pour répondre aux questions des particuliers. Que ce soit des questions portant sur l'état du marché, la rédaction d'une annonce ou les démarches à effectuer. Les conseillers PAP.fr sont présents durant toute la parution de l'annonce et même jusqu'à trois mois au-delà pour accompagner les propriétaires dans leur projet. Pour des questions plus techniques, des juristes spécialisés en droit immobilier répondent par téléphone du lundi au vendredi de 14h à 17h. Ils suivent en permanence l'évolution de la législation et font en sorte de la traduire dans un langage simple et clair, accessible à tous.