



# L'ATOUT IMMOBILIER DES PARTICULIERS

LA VENTE EN DIRECT D'UN BIEN IMMOBILIER SANS PASSER PAR UNE AGENCE EST UNE SOLUTION QUI SÉDUIT DE PLUS EN PLUS LES PARTICULIERS D'AUJOURD'HUI. POURQUOI ? PARCE QU'AU FINAL, RIEN NE DIFFÈRE ET QU'ELLE RESTE LE MOYEN LE PLUS RENTABLE ET LE PLUS RAPIDE POUR VENDRE SON BIEN. ON VOUS EXPLIQUE...

**P**our vendre ou louer un logement, tout le monde connaît PAP. Mais savez-vous exactement tous les services proposés à côté ? 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 sont comprises dans l'annonce. De quoi garantir des visites ciblées et productives ! De plus les modifications sont gratuites et illimitées et les propriétaires disposent d'un espace dédié et unique, facile d'accès grâce auquel ils peuvent trouver tous les outils indispensables pour mener à terme leur projet (démarche, modèles de lettre, fixation du prix...).

**A retenir !** L'accompagnement reste le principal atout de PAP.fr face aux autres sites d'annonces. Chaque jour, des conseillers immobiliers aident les clients à rédiger leur annonce, choisir leurs photos et les renseignent sur les démarches

à suivre en cas de vente ou de mise en location. Bien plus qu'un simple site d'annonces, ce site regorge d'informations pratiques et juridiques : comment fixer le prix de son bien ? Quels diagnostics effectuer ? Ou encore quels contrats utiliser ? Tout est mis en œuvre pour accompagner les particuliers.

**“ MON RÔLE, C'EST DE TOUT FAIRE POUR QUE NOS ANNONCEURS SE SENTENT LE PLUS ACCOMPAGNÉS POSSIBLE DANS LEUR PROJET. L'ÉCOUTE ET LES CONSEILS FONT VRAIMENT LA DIFFÉRENCE. ”**

*Sandrine, responsable clientèle depuis 8 ans*

**Le + :** les clients PAP peuvent à tout moment joindre par téléphone un conseiller, du lundi au samedi.

Contrairement aux idées reçues, le fait d'avoir recours à la transaction en direct est bien plus simple qu'il n'y paraît puisque une fois l'acheteur trouvé, la loi reste la même pour tout le monde. Dans tous les cas, c'est le notaire qui se charge de gérer la partie juridique et administrative d'une vente. Et côté visites rien de plus facile, le propriétaire reste le plus à même de mettre en valeur son logement. Enfin, le doute n'est plus permis, la vente de particulier à particulier reste la plus rentable puisqu'une agence peut retenir jusqu'à 7 % de commission !

## VRAI ou FAUX



**Marthe GALLOIS**  
Juriste PAP.fr

- Vendre un bien soi-même, c'est risqué. Je dois passer par un professionnel.
- FAUX !** En réalité, votre rôle c'est de trouver un acheteur, car ensuite, c'est le notaire qui prend le relais. Il rédige et vous fait signer la promesse et l'acte de vente.
- Je peux trouver un acheteur moi-même sans passer par une agence.
- VRAI !** Le premier réflexe, quand on cherche un logement, c'est de consulter les sites d'annonces immobilières. Il suffit donc de passer une annonce de vente sur un site comme PAP.fr pour en trouver un.
- Je peux vendre en direct et par agence.
- VRAI !** Uniquement si vous avez signé un mandat de vente sans exclusivité ou semi-exclusif avec l'agence. Si vous voulez garder la possibilité de vendre en direct, il ne faut donc pas signer de mandat exclusif.
- Si je vends en direct il n'y a pas de commission.
- VRAI !** C'est le gros avantage de vendre par soi-même ! Il n'y a pas de commission à payer. Du coup, pour vos acheteurs, le prix est plus attractif.

## PAP.fr, c'est aussi

**5** juristes spécialisés en immobilier joignables du lundi au vendredi de 14h à 17h



**97** conseillers disponibles 6j/7