



## PAP devient une agence immobilière dématérialisée comme les autres



La présidente de Particulier à particulier Corinne Jolly. (Crédits : DR) Dans la lignée des jeunes pousses type Proprioo ou Homagency, la plateforme quadragénaire (née en 1975) propose des services dignes d'une startup de la proptech. Sans commission mais via un forfait à prix fixe, De particulier à particulier joue en effet les intermédiaires entre les vendeurs et les acquéreurs dans les plus grandes villes françaises.

Estimation du prix de vente, venue d'un photographe professionnel avec une visite virtuelle en 3D à la clé, filtrage des contacts et suivi de A à Z du projet de vente par un conseiller dédié pour 690 euros. À l'instar des jeunes pousses Homagency ou Proprioo, De particulier à particulier (PAP) propose ces services aux particuliers depuis janvier dernier.

*"Cela fait deux ans qu'on travaille là-dessus", explique à La Tribune Corinne Jolly, présidente de PAP qui communiquera officiellement le 17 mai sur ce sujet. "Sur la transaction en direct, il n'y a pas de commission, mais les gens ont le sentiment qu'ils doivent se débrouiller seuls après avoir été mis en relation."*

La plateforme a donc décidé de briser son plafond de verre en se rendant désormais chez les particuliers. *"Nous avons longtemps fait de l'estimation sur la base de dossiers remplis par les vendeurs", consent la patronne aujourd'hui. "Nous sommes lucides : les visites ont un coût important, mais cela a le mérite de récupérer tous les renseignements en une fois."* PAP envoie ainsi quelqu'un chez les vendeurs avec une caméra 3D, afin d'en extraire des photos et un plan. Cet outil permet en outre au site d'offrir une visite virtuelle pour chaque logement qu'il intègre dans chaque annonce.

Intermédiaire entre les vendeurs et les acquéreurs

[Visualiser l'article](#)

De particulier à particulier souhaite également éviter aux vendeurs d'être beaucoup trop démarchés, pour ne pas écrire harcelés. Après avoir conseillé de ne plus publier leur numéro de téléphone, mais d'inscrire simplement leur adresse mail, la plateforme réceptionne elle-même les appels et soumet aux personnes intéressées un questionnaire. *"Avez-vous vu la visite virtuelle ? Quel est votre plan de financement ? Avez-vous déjà simulé votre crédit ? Nous posons toutes les questions factuelles que nous allons transmettre au particulier de même que cela dissuade les professionnels"*, détaille la présidente [Corinne Jolly](#).

Pourquoi le site ne gère-t-il pas le planning des visites, comme certaines startups le proposent ? *"Nous avons eu des retours négatifs sur ce point"*, assure la patronne. *"Nos clients préfèrent garder la main."* Autre interrogation : pourquoi ne conditionne-t-elle pas la transmission d'un dossier à l'accord écrit d'une banque ? *"Nous avons un partenariat avec le courtier Empruntis et nous le conseillons toujours à l'acquéreur pour que son dossier soit plus solide, mais nous n'allons pas décider à la place du vendeur"*, précise [Corinne Jolly](#).

150 villes couvertes

En réalité, [PAP](#) compte se distinguer avec un prix de 690 euros pour l'ensemble de ces prestations, contre 796 euros chez Homagency ou la commission à taux fixe de 1,99% de Proprioo qui a longtemps proposé un forfait de 1.990 euros. Comment la [présidente](#) du [PAP](#) peut-elle d'ailleurs proposer un coût inférieur aux autres ? *"Nous avons tellement de données que si un vendeur nous appelle, nous sommes capables de lui dire combien nous avons d'acheteurs en face"*, avance [Corinne Jolly](#).

Depuis le lancement de cette offre il y a quatre mois et demi, [PAP](#) dit avoir travaillé avec 673 vendeurs en quatre mois et demi. 85% d'entre eux ont déjà trouvé un acquéreur en moins de deux mois, après 2,4 visites en moyenne. Sa présidente y voit le signe que *"la première visite physique devient une contre-visite à la suite d'un premier passage sur le site"*.

L'offre est toutefois circonscrite à cent cinquante villes. *"Il nous faut au moins 1.000 acquéreurs en recherche active"*, justifie [Corinne Jolly](#). Avant de nuancer aussitôt : *"Nous sommes en mesure de le faire sur tout le territoire, mais lorsqu'une Ardéchoise m'appelle comme hier, je lui dis que le marché n'est pas très dynamique et qu'elle devra être patiente."* Elle en oublierait presque toutes ces agences immobilières traditionnelles qui, passé un certain délai, délaissent les vendeurs, n'ayant réussi à leur trouver d'acquéreur.