

Et si l'achat immobilier était un jeu ... de société ?

### « Achat Perché », le jeu de société de Pretto est désormais disponible à la vente

**Paris, le 11 avril 2024** – Pretto, courtier en crédit immobilier 100% digital, surprenait les candidats à l'achat et acteurs du secteur immobilier en décembre dernier, avec le lancement « d'Achat Perché », le premier jeu de société fondé sur le parcours d'achat d'un bien immobilier.

#### « Achat Perché » est désormais disponible à l'achat

Après avoir distribué 500 exemplaires de son jeu en avant-première à ses clients, partenaires et collaborateurs et fort de retours enthousiasmants et d'une demande forte de sa communauté, Pretto a décidé de mettre son jeu en vente sur [Amazon](#) et [Philibert](#) (site e-commerce spécialiste du jeu de société). Vendu au tarif de 9,90€, ce jeu a pour ambition de démocratiser l'achat immobilier, avec pédagogie et humour.

#### Dédramatiser le parcours d'achat

Plus d'un français sur deux estime que l'achat immobilier est un parcours du combattant, selon une étude réalisée par Respondi pour Pretto en février 2022. Alors que le parcours d'acquisition immobilière est source de nombreuses interrogations et inquiétudes, "Achat Perché" propose aux joueurs, non sans une pointe d'humour, de se glisser dans la peau d'un acheteur immobilier avec pour objectif d'être le premier à accéder à la propriété.



Au programme de ce jeu constitué de 110 cartes, des références à la pop culture, de l'autodérision et surtout de la convivialité.

### **Entre cartes « boost » et « galères », qui sera le premier à devenir propriétaire ?**

Achat Perché est conçu pour être jouable de deux à cinq personnes, et chacune des parties peut durer entre 15 et 30 minutes.

Après avoir sélectionné un projet d'achat (ex. Chocolaterie réhabilitée en loft, Passoire thermique ou Péniche sur la Seine...) chaque joueur doit cumuler de l'épargne, trouver un emploi, optimiser ses revenus et trouver la bonne offre de prêt.

Si vous pouvez compter sur les cartes « Boost » ou « Action » (comme hériter de 30 000€ de Tatïe ou gagner au loto) pour accélérer votre projet d'achat, attention aux cartes « Galères » des autres joueurs (ex. subir une invasion de punaise de lit ou se faire voler son conjoint) qu'il sera nécessaire de déjouer, sous peine de voir votre projet de devenir propriétaire tomber à l'eau.

### **L'expérience client comme moteur**

Avec ce jeu, Pretto a pour ambition de déconstruire les idées reçues autour de l'achat immobilier, et d'apporter des réponses concrètes, sous une forme plus ludique, aux questions qui taraudent les particuliers qui souhaitent accéder à la propriété.

*« Ce jeu reflète finalement le parcours classique de nos clients et s'inspire de leurs histoires. Nos experts en crédit remarquent souvent une grande appréhension et beaucoup d'idées reçues autour de l'achat. C'est pourquoi nous avons voulu cette fois-ci faire un pas de côté et aborder ce sujet autrement, en proposant un véritable outil pédagogique, centré sur l'expérience client, qui puisse mettre les joueurs en situation l'espace d'une trentaine de minutes. »* explique Philippe Mineur, Directeur Marketing chez Pretto.

### **Pour en savoir plus sur le jeu**

<http://pretto.fr/achat-perche>

### **A propos**

Co-fondé en janvier 2017 par Pierre Chapon et Renaud Pestre, Pretto est un courtier en crédit immobilier 100% digital. Il allie le meilleur de la technologie et l'expertise d'experts crédits dédiés à distance. Grâce à son algorithme enrichi quotidiennement, Pretto permet à ses utilisateurs de comparer les taux et conditions pratiquées par les plus grandes banques françaises et de trouver le prêt le mieux ajusté à leur profil comme à leur projet. A l'expérience online intuitive et sécurisée s'ajoute l'accompagnement d'un expert crédit attiré. Réactif et transparent, il coache à distance son client, négocie pour lui avec les banques et l'accompagne jusqu'à la signature. Pretto prend en charge tous types de prêts. En septembre 2020, Pretto a lancé son DataLab, l'observatoire des tendances du marché immobilier, qui délivre des analyses issues de plus de 700 000 simulations annuelles. Aujourd'hui, Pretto emploie 180 collaborateurs et aide à financer 1Md€ de crédit immobilier par an. Pretto propose aussi un agrégateur d'annonces immobilières accessible grâce à l'application Pretto Search. Pretto a levé 1,3M€ en octobre 2017, 8M€ en février 2019 et 30M€ en 2022. Plus d'informations sur [pretto.fr](http://pretto.fr). Pour accéder à notre observatoire et nos analyses des taux [pretto.fr/taux-immobilier](http://pretto.fr/taux-immobilier).

### **Contact presse**

Conviction[s] - [pretto@convictions.fr](mailto:pretto@convictions.fr)

**Sébastien Perrin de Leusse** : [sperrindeleusse@convictions.fr](mailto:sperrindeleusse@convictions.fr) / 06 41 67 26 15