

**N°1 de la conciergerie
des Courtiers en
prêt immobilier**



***“Concentrez vous sur votre mission.
Nous prenons le relais pour
accompagner vos clients dans
leur nouvelle vie de propriétaires.”***

Le Club des Propriétaires : votre partenaire après la vente

Depuis 1974, le Club des Propriétaires accompagne les bailleurs particuliers avec des solutions adaptées et un accompagnement personnalisé. Notre équipe de spécialistes devient le relais naturel de vos clients après leur acquisition.

Notre mission :

- ✓ Sécuriser le patrimoine immobilier de vos acquéreurs
- ✓ Assurer un suivi personnalisé dans la durée
- ✓ Prévenir les risques locatifs

Vous positionner comme leur interlocuteur de référence en cas de nouveaux projets immobiliers

Grâce au lien que nous maintenons avec vos clients, vous êtes informé si un projet de crédit immobilier ou d'acquisition émerge. Vous redevenez naturellement leur interlocuteur privilégié pour les accompagner dans cette nouvelle étape.

Bénéficier d'actions commerciales ciblées sur votre base clients

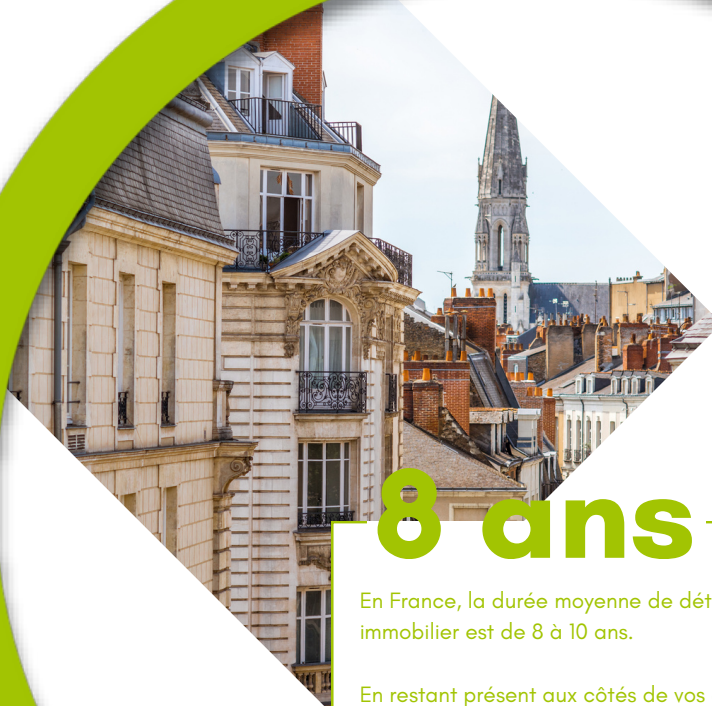
Nous vous aidons à activer votre portefeuille en identifiant les profils à recontacter pour proposer de nouveaux prêts immobilier, des services ou des projets. Une base active, c'est plus d'opportunités concrètes.

Rester visible et indispensable dans le parcours de vos clients.

En intégrant nos solutions à votre offre, vous prolongez votre rôle dans leur parcours de propriétaire. Vous devenez un point de repère fiable et utile au fil de leur vie immobilière.

Fidéliser vos clients bien après la vente

Grâce à notre accompagnement, vos clients continuent de bénéficier de conseils, de services et d'un lien régulier, ce qui vous permet de rester présent dans leur esprit... longtemps après la signature.



8 ans

En France, la durée moyenne de détention d'un bien immobilier est de 8 à 10 ans.

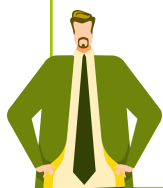
En restant présent aux côtés de vos anciens acquéreurs, vous fidélisez votre portefeuille et vous vous positionnez comme l'interlocuteur privilégié de leur future vente ou projet.

Vente Additionnel

Satisfaction de vos acquéreurs

Vous êtes l'acteur clé de chaque projet immobilier.

Valorisez votre rôle, même après l'achat.



En tant que courtier en prêt immobilier, vous êtes bien plus qu'un simple intermédiaire : vous êtes le déclencheur de projets, le conseiller de confiance, bâtisseur de relations.

Aujourd'hui, vous avez l'opportunité d'aller encore plus loin dans l'accompagnement de vos clients.

Votre mission :

Découvrir votre client



Déterminer les objectifs



Définir la stratégie



Trouver un crédit adapté



Constituer le dossier de demande



Signer et débloquer le crédit immobilier

Votre métier, c'est **d'accompagner à chaque étape** du financement d'un projet immobilier. Vous guidez vos clients jusqu'à la concrétisation de leur achat. Mais **une fois le déblocage des fonds, le lien s'interrompt** trop souvent. Et si votre accompagnement ne s'arrêtait plus à la signature de l'acte authentique ?

...et qu'il pouvait continuer bien après ?



Vos clients restent les vôtres, nous en prenons soin

Nos solutions permettent à vos clients d'être mieux protégés, plus sereins et mieux conseillés.

Adhésion PNO

L'adhésion PNO est **obligatoire en copropriété** et permet de protéger le bien, même en cas de vacance locative. Elle couvre les **dommages, comme les incendies, inondations**, etc. Garantissant ainsi une sérénité totale pour vos clients propriétaires.

Adhésion GLI

La garantie loyers impayés offre une couverture complète **jusqu'à 90 000 €**, prenant en charge les démarches juridiques, la résiliation du bail, l'expulsion et les **détériorations jusqu'à 10 000 €**. C'est l'assurance pour vos clients de **percevoir leurs loyers sans interruption**, même en cas de litige et d'être accompagnée par une équipe d'experts.

Adhésion MRH

Nous vérifions et suivons l'assurance obligatoire des locataires afin **d'assurer une couverture optimale**. Chaque sinistre est géré par un **interlocuteur dédié**, garantissant une protection complète du bien et une **gestion simplifiée** pour vos clients propriétaires.

Adhésion SÉCURITÉ

Cette adhésion prend en charge toutes les questions techniques et juridiques que vos clients peuvent rencontrer. En cas de procédure, les frais sont couverts **jusqu'à 22 000 €**, assurant à vos clients un accompagnement professionnel à chaque étape.

Adhésion EXCELLENCE

Avec l'adhésion EXCELLENCE, vos clients bénéficient d'une couverture juridique complète pour leurs litiges locatifs, fiscaux, travaux ou liés à la copropriété. Une équipe dédiée est à leur disposition pour répondre à toutes leurs demandes, avec une prise en charge des **frais juridiques jusqu'à 22 000 €**



Votre interlocuteur dédié

Joan Saint-André – Directeur du développement et des partenariats

« Fort de plus de 20 ans d'expérience dans l'immobilier, j'accompagne personnellement les professionnels pour renforcer leur relation client après la vente. Notre objectif commun : transformer vos acquéreurs en propriétaires satisfaits et fidèles. »

Une question, ou simplement envie d'en discuter ?

Nous serions ravis d'en discuter avec vous ! Que ce soit pour planifier un rendez-vous, poser une question ou simplement en savoir plus sur notre accompagnement, contactez-nous.

06 63 00 64 76

pro@leclubdesproprietaires.com



Et ce n'est pas tout ! Nous sommes également en train de structurer un **"Club des Pros"**. Ce club a pour vocation de réunir des professionnels, considérés comme des experts de l'accompagnement des particuliers dans leurs enjeux immobiliers.

L'idée est de **mutualiser nos forces pour** :



Organiser des formations pointues sur des sujets clés liés à l'accompagnement des propriétaires immobiliers, ce qui est essentiel pour rester au top dans un marché en constante évolution.



Créer des événements festifs et des conférences pour nos clients communs, autour de thématiques immobilières pertinentes, renforçant ainsi leur engagement et leur satisfaction.



Promouvoir des valeurs fortes : Excellence, partage d'expertise, éthique et innovation au service de l'accompagnement client.



Générer du business croisé : Favoriser les synergies et les opportunités d'affaires entre les membres du club, en créant un véritable réseau d'experts qui se recommandent mutuellement. Cela signifie de nouvelles pistes de clients ou de partenaires !

La cible de ce club est large et inclusive : agents immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, experts-comptables, gestionnaires immobiliers, courtiers en financement immobilier, promoteurs, et tout autre professionnel gravitant autour de la propriété immobilière.

Nous croyons fermement à la puissance du réseau et de l'intelligence collective pour mieux servir nos clients.