

N°1 de la conciergerie  
des professionnels de  
l'immobilier en  
**TRANSACTION**



## Concentrez vous sur vos ventes

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 et juridique

### **Vous positionner comme leur interlocuteur de référence en cas de revente**

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

### **Bénéficiaire 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 biens, des services ou des projets. Une base active, c'est plus d'opportunités concrètes.

### **Rester visible et indispensable dans le parcours de vos acquéreurs.**

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.



# 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.

### **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.

## **Vous êtes l'acteur clé de chaque projet immobilier. Valorisez votre rôle, même après la vente.**

En tant qu'agent 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.

# Prospecter

# Estimer

# Mandater

# Visiter

# Négocier

# Signer

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

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

## **L'assurance comme outil de vente : un argument commercial puissant**

Dans un marché immobilier de **plus en plus concurrentiel**, l'assurance vous permet de vous différencier et de renforcer la valeur de votre accompagnement. En proposant à vos investisseurs des solutions de protection du patrimoine, de sécurisation des revenus locatifs, de responsabilité civile, de protection juridique et de prévoyance, vous apportez **une expertise complémentaire** qui va bien au-delà de la simple transaction immobilière.

Cette démarche s'inscrit dans une logique de **service clé en main**, complet et cohérent, répondant aux principales préoccupations de vos clients investisseurs. Vous **améliorez ainsi leur expérience**, renforcez leur confiance et favorisez leur satisfaction, leur fidélisation ainsi que les recommandations qui contribueront au développement de votre activité.



# Vos clients restent les vôtres, nous en prenons soin

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

## Vos interlocuteurs dédiés



**Manuel (IAS 1 + Master MOCC)**  
Orienté communication & développement  
*Vision marché, acquisition, partenariats, visibilité.*

**Naomie (IAS 1 + Master MOCC)**  
Orienté structuration & processus  
*Organisation, conformité, optimisation opérationnelle.*

### ► 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 €**.

Une équipe de profils, engagés et complémentaires, reprend aujourd'hui cette activité avec une approche claire : moderniser, accélérer et performer. Inspirée des codes startup, notre organisation est agile, réactive et tournée vers le résultat. Nous conservons toute la force de l'expérience acquise des 50 ans, tout en transformant profondément la manière d'exécuter.

**Moins de complexité. Plus d'efficacité.  
Moins de discours. Plus de résultats.**

## 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.

**09 72 10 23 53**

**contact@leclubdesproprietaires.com**



### ALLER PLUS LOIN : REJOIGNEZ LE FORUM PIDA®

Rejoignez une communauté de professionnels qui ont choisi de structurer la distribution d'assurances comme un levier de croissance, de conformité et de création de valeur.



#### Vous sécurisez votre conformité

Anticipez les évolutions réglementaires, structurez votre devoir de conseil et accédez aux outils qui vous permettent de distribuer des assurances en toute sérénité.



#### Vous développez vos compétences

Formations, veille métier, retours d'expérience et bonnes pratiques : vous restez à jour et renforcez votre expertise en distribution d'assurances.



#### Vous accélérez votre croissance

Choix du statut, organisation, rentabilité, pilotage de l'activité : bénéficiez d'un accompagnement pour transformer l'assurance en véritable levier de développement.

Ne restez plus seul face aux enjeux réglementaires, commerciaux et stratégiques : bénéficiez de l'expérience collective des PIDA® et accélérez le développement de votre activité.