

LA VALORISATION DU LMNP GÉRÉ



NOTRE ESPRIT D'ENTREPRISE PEUT SE RÉSUMER AINSI :

*Vous faire profiter de
notre Valeur Ajoutée.*

*Nous souhaitons être votre
interlocuteur de référence
sur ce marché : un partenaire
compétent, intégré et fidèle dans
la durée, au service de vos clients. Un
partenaire qui n'a pas vocation à « industrialiser »
son modèle mais à se développer, pas à pas, en préservant ainsi son
exigence d'excellence et de technicité. »*

Alexandre Targe
DIRIGEANT FONDATEUR

NOTRE APPROCHE

Pierre - Loyers Conseil, plateforme indépendante de tout gestionnaire, a été fondée en 2013 à partir du **constat suivant : le marché de la revente du LMNP est diffus et technique** (en deux mots : « chaque résidence gérée, chaque preneur-exploitant, chaque bail commercial a ses spécificités propres, ses qualités et ses défauts »).

Face à ce constat, **une ligne directrice simple** a été mise en place : structurer le marché de la revente des biens LMNP en résidences gérées, sur toute la France, à travers un seul maître mot « **la Qualité** ».



Qualité de la valorisation et de la sélection des biens qui intègrent notre offre ; pour cela, nous devons parfaitement appréhender les techniques de cotation immobilières traditionnelles mais aussi maîtriser le droit commercial et la fiscalité ;



Qualité de la relation avec nos partenaires dans la commercialisation que sont les Conseils en Gestion de Patrimoine et les réseaux intégrés (bancaires, plateforme etc.). Comme dans le neuf, ce type de biens exige l'intervention d'un expert afin d'expliquer, en toute transparence et responsabilité, l'intérêt et les contours de ces investissements.



— UN MARCHÉ TECHNIQUE —

Pierre – Loyers apporte aux **propriétaires-vendeurs une solution de revente complète et intégrée**, depuis l'analyse du produit d'investissement jusqu'à la signature notariée.

La juste analyse de ces **, constitue une priorité de notre entreprise.**

Cette **analyse précise est également essentielle pour les investisseurs** : elle permet de garantir aux acquéreurs et à leurs conseils une vision globale, transparente et la plus objective possible des biens proposés.

TROIS PÔLES, UNE ÉQUIPE



ALEXANDRE TARGE

RESPONSABLE DU PÔLE COTATION
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

Alexandre, de formation juridique, dispose d'une approche à la fois globale et technique de l'immobilier : il a en charge la sélection et la valorisation de nos produits ainsi que le développement de l'entreprise.



ANOUCK MAUREL

RESPONSABLE DU PÔLE COMMERCIAL

Anouck a multiplié les expériences au sein de cabinets, réseaux de Conseils en Gestion de Patrimoine et plateforme de distribution LMNP. Elle maîtrise parfaitement la distribution de biens en B2B et les spécificités du marché secondaire.



ELISA RONDET

RESPONSABLE DU PÔLE ADMINISTRATIF

Elisa pilote depuis 2018 l'équipe chargée de la gestion du Back-Office. Sa rigueur et son professionnalisme garantissent le bon suivi administratif des dossiers commercialisés, dans un contexte de complexification de la réglementation des transactions immobilières.



— LA CONFIANCE, FRUIT DE NOTRE INDÉPENDANCE —

Parce que nous sommes **indépendants de tout exploitant, nous sommes libres** d'entretenir avec eux des relations franches et directes.

Ils connaissent notre sérieux, notre réactivité et la **priorité** que nous accordons **à la sécurité** et la pérennité de nos opérations.

Instaurer cette **confiance réciproque** est pour **nous un objectif** quotidien afin de gagner en connaissance et visibilité sur chaque site traité.



— DES INTÉRÊTS PARTAGÉS —

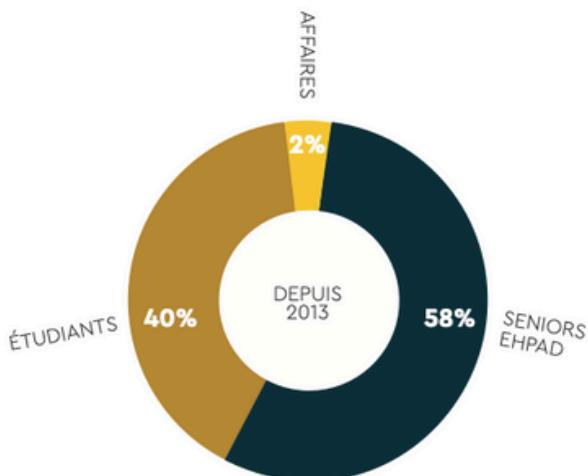
L'intérêt des gestionnaires-exploitants est d'avoir pour interlocuteur une **structure** spécialisée, **maîtrisant leur marché**, afin de gagner en fluidité et en sécurité.

C'est surtout l'**intérêt de nos partenaires et celui des investisseurs finaux**, au service desquels nos entreprises sont dédiées, de disposer d'un maximum de documentations et d'informations sur les biens proposés.

Dans ce marché diffus et technique, ces échanges et partages de connaissance sont une clef de notre réussite.

PIERRE – LOYERS CONSEIL EN CHIFFRES

— RÉPARTITION DE NOS VENTES —



— CROISSANCE —



+ 2400 LOTS COMMERCIALISÉS



246M€*
DE VOLUME D'AFFAIRES

— BUREAUX —



LYON
—
SIÈGE SOCIAL
BACK OFFICE



PARIS
—
DIRECTION COMMERCIALE PARTENARIATS



15
COLLABORATEURS

*MILLIONS D'EUROS



NOS VALEURS



QUALITÉ DU SERVICE

Nous nous engageons à vous offrir une analyse objective des produits de notre sélection et de répondre avec précision à toutes vos questions techniques et juridiques. Notre objectif est de vous **offrir un éclairage complet** sur les biens. **En amont, bien sûr mais aussi en aval de la vente notariée** : trop souvent les opérateurs négligent leur obligation de suivi d'après-vente.



ESPRIT D'ÉQUIPE

Nous sommes un maillon à l'origine de la chaîne de transaction aussi essentiel que le sont nos partenaires commercialisateurs qui finalisent cette même chaîne. Dans le même sens, nos partenaires avocats, notaires et experts-comptables répondent systématiquement à nos sollicitations sur des points complexes. Ainsi, **nous concevons notre métier comme un véritable travail d'équipe** destiné à servir un objectif commun : la valorisation et la défense des intérêts de nos clients.



RÉACTIVITÉ ET MAÎTRISE DES DÉLAIS

La confiance de nos partenaires nous oblige. Nous nous imposons de répondre dans les meilleurs délais à toutes leurs demandes depuis la cotation jusqu'à la production de dossiers de réservation. À titre d'exemple et sauf accord particulier avec nos partenaires, nous tenons à notifier nous-mêmes le délai de rétractation aux clients investisseurs et non pas à le déléguer aux notaires, source de délais non-maîtrisés.

SIÈGE SOCIAL
BACK OFFICE
—
5, avenue Jean Jaurès
69007 LYON
—

Alexandre TARGE
alexandre.targe@pierre-loyers.fr
06 22 71 25 85
04 28 29 51 79

DIRECTION COMMERCIALE
PARTENARIATS
—
121, rue de Reuilly
75012 PARIS
—

Anouck MAUREL
Directrice Commerciale
Responsable des Partenariats
anouck.maurel@pierre-loyers.fr
06 27 24 30 81