



DE LA COUR AU JARDIN

PROFESSIONNEL REJOIGNEZ-NOUS

**PREMIER RÉSEAU NATIONAL
SPÉCIALISTE DANS LA VENTE
DES BIENS DE CHARME EN FRANCE
DEPUIS 1998**



TABLE DES MATIÈRES

03	Introduction
04	Qui sommes-nous ?
06	Marché des biens de charme
08	Notre mission et ambition
10	Plus qu'une histoire de m ²
11	Professionnels de l'immobilier
12	Proposition de valeur
14	Accompagnement et outils
15	Statuts
16	Pourquoi nous rejoindre
17	Rémunération
18	Le Cercle des Managers
19	Contact



INTRODUCTION

De La Cour Au Jardin, premier réseau spécialiste des biens de charme souhaite accélérer son développement au niveau national pour **répondre à une demande croissante des vendeurs et des acquéreurs.**

Dans ce dossier de présentation, nous vous invitons à travers l'histoire, la vision, les valeurs et l'univers De La Cour Au Jardin à intégrer notre réseau.



QUI SOMMES-NOUS ?

De La Cour Au Jardin a été **créé en 1998 par Isabelle Larochette**, Présidente-Fondatrice et opère depuis 27 ans sur le marché des biens de charme.

Le charme n'est pas une question de prix, notre réseau incarne cette essence même des ressentis, où chaque bien immobilier est bien plus qu'une simple propriété, mais une source d'émotions, de la chambre de service, de la cabane de pêcheur, de la longère, du presbytère au manoir, nous nous rejoignons sur des points communs, faisant souvent référence aux vieilles pierres.

L'immobilier ne peut se passer de l'expertise d'un professionnel, c'est pourquoi notre réseau s'appuie sur des **consultants expérimentés** qui partagent la même **philosophie** du métier et le même respect de la **déontologie** et du **professionnalisme**.

Au fil des années et plus encore depuis le confinement, nous sommes devenus de véritables spécialistes du changement de vie, offrant bien plus qu'une simple agence immobilière, **une marque qui raisonne sur le terrain**.

Nous offrons à nos clients un **service de qualité supérieure** et **une expérience unique**, ce qui nous positionne en tant que **leader sur le marché** de l'immobilier de charme en France.



DE LA COUR AU JARDIN, EN QUELQUES CHIFFRES



27

années
d'expertise



37

mandataires
immobiliers



+1000

transactions
en 10 ans



25K
abonnés
sur Meta



20K
abonnés
newsletter

taux
d'ouverture
moyen de
48,7%



Service de communication intégré



Centre de formation continue **certifié Qualiopi**



Formation exclusive avec la fondation Garches



Possibilité de **portage salarial** pour les indépendants

MARCHÉ DES BIENS DE CHARME

+1 MILLION
DE MAISONS
ANCIENNES
VENDUES PAR AN



Notre public cible se compose principalement de clients français et étrangers, urbains et ruraux de catégorie CSP +, de jeunes retraités, en quête de biens immobiliers de charme ou d'exception.

Parmi eux, on retrouve des particuliers à la recherche d'une résidence principale ou secondaire, de maisons de famille, de chambres d'hôtes, de maisons de village, de manoirs, petits châteaux, mais également les lieux atypiques dans les grandes agglomérations tels que lofts, ateliers d'artiste, appartements Haussmaniens, des investisseurs en quête de rentabilité et de diversification patrimoniale dans le domaine touristique.

Le marché des biens de charme en France connaît une **dynamique soutenue** depuis les années 2020.

Les Français sont **de plus en plus nombreux** à envisager un déménagement vers des zones rurales ou périurbaines, pour concilier vie professionnelle et qualité de vie. Cette tendance est renforcée par **l'essor du télétravail** et, dans certains cas, la possibilité de **tirer un revenu** du bien acquis (chambres d'hôtes, gîtes...).

TENDANCES DU MARCHÉ

Les tendances récentes du marché des biens de charme mettent en lumière plusieurs éléments clés.

Tout d'abord, on observe une **préférence marquée pour les biens anciens**, rénovés ou à rénover.

Le lieu de vie évolue, les acheteurs sont également de plus en plus sensibles à l'emplacement géographique, privilégiant les régions offrant un **cadre de vie agréable**, des paysages pittoresques et un accès facilité aux **services** et aux **commodités**.

Par ailleurs, le **patrimoine régional** suscite un intérêt croissant auprès d'une clientèle internationale sensible à l'Art de vivre à la Française. Une tendance qui s'est renforcée avec les J.O. 2024.





NOTRE MISSION

P A S S I O N

A R T D E V I V R E

E X P E R T I S E

É C O U T E

Chez De La Cour Au Jardin, notre mission est d'apporter à nos clients les biens qui leur ressemblent.

Le charme et l'authenticité sont à la portée de toutes les bourses et nos consultants sont spécifiquement formés pour travailler autour de cette offre de biens très spécifique.

Notre expertise s'appuie sur plusieurs piliers :

- écoute et conseils professionnels
- une communication de qualité autour de l'Art de Vivre
- des outils performants (offre la plus complète du marché)
- un accompagnement sur-mesure



NOTRE AMBITION

EXIGENCE

RIGUEUR

CONSEIL

AUTHENTICITÉ

De La Cour Au Jardin est le **réfèrent incontournable dans le domaine de l'immobilier de charme** en France. Notre ambition est de **couvrir toutes les régions de France**.

Nous aspirons à être reconnus non seulement pour **l'authenticité de nos biens**, mais également pour notre engagement indéfectible en matière de **service client** et notre approche humaine de chaque transaction.

Grâce à notre notoriété grandissante et des demandes de notre clientèle, nous souhaitons **poursuivre notre stratégie de déploiement territorial** et nous implanter dans chaque région de l'Hexagone.



DE LA COUR AU JARDIN

C'EST PLUS QU'UNE HISTOIRE DE M²

DEVENEZ 
AMBASSADEUR
 DE VOTRE RÉGION

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Le segment des biens de charme, la communication autour de l'art de vivre, l'esthétique des messages et des supports, notre enseigne déploie un univers authentique qui en fait notre signature.

La marque est devenu un adjectif pour qualifier les biens. Nous entendons souvent cette phrase de nos clients : *"C'est une maison très De La Cour Au Jardin"*.

Vous êtes un professionnel arrivant d'un réseau avec la sensation de n'être qu'un numéro. Vous souhaitez retrouver une entreprise humaine avec des valeurs et de la considération. **Dans notre réseau, vous n'êtes pas contraint à un secteur imposé. Vous êtes libre d'exercer où vous le souhaitez.**

Notre professionnalisme, notre savoir-faire et nos 27 années d'expérience nous ont permis de construire une réputation solide auprès des clients comme des professionnels.

Parce que l'humain pour nous est au centre de tout, il faut savoir l'entourer.

Au même titre que pour nos clients vendeurs et acquéreurs, nous accordons une attention particulière au bien-être de nos mandataires. L'écoute, l'accueil, l'accompagnement et les outils mis à leur disposition sont une priorité. Créer du lien dans l'équipe et favoriser le partage d'expérience.

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Notre entreprise est déterminée à maintenir la qualité de ses prestations et sa réputation en ne recrutant que des professionnels possédant au **minimum une année d'expérience** dans le domaine de l'immobilier.

Cette **approche sélective** garantit que chaque collaborateur a acquis un niveau de compétence et de savoir-faire nécessaire pour offrir un service exceptionnel à nos clients. Notre rôle est de vous faire monter en compétence.

Notre objectif est de maintenir une **moyenne de chiffre d'affaires par collaborateur supérieure ou égale à 60 000€**. Cette ambition témoigne de notre engagement envers l'excellence et notre volonté de soutenir le succès financier de nos conseillers.

En offrant des **opportunités de développement professionnel** et en mettant à leur disposition les ressources nécessaires, nous encourageons nos équipes à atteindre et à dépasser leurs objectifs personnels et professionnels leur permettant, s'ils le désirent, de développer leur propre équipe.



Sébastien Amieil



Rejoindre le réseau De La Cour Au Jardin a été pour moi une évidence. Dès les premiers instants, j'ai été profondément séduit par la philosophie unique qui place l'humain, la beauté, l'harmonie et l'émotion au coeur de chaque projet immobilier. Je suis fier de faire partie de cette belle aventure. Merci à Isabelle et à toute l'équipe de De La Cour Au Jardin, vous êtes formidables !



Élodie Flament



Séduite en premier lieu par la spécialisation en biens de charme et les valeurs portées par De La Cour Au Jardin, j'y ai découvert par la suite une équipe forte de son expérience et beaucoup de bienveillance. Je peux affirmer aujourd'hui m'épanouir pleinement et concrétiser sereinement mon projet professionnel.



Guillaume Robinet



En tant que conseiller immobilier chez De La Cour Au Jardin depuis bientôt 10 ans, je me sens épanoui dans une structure à taille familiale où l'humain est au coeur de nos priorités. Nous sommes tous indépendants au sein de l'agence mais De La Cour Au Jardin assure un soutien constant et une collaboration étroite, créant ainsi un cadre de travail que je trouve idéal.

PROPOSITION DE VALEUR

EXPERTISE SPÉCIALISÉE

Avec une expérience de plus de 27 ans dans le domaine des biens de charme, une agence à Montmartre et une agence à Batignolles à Paris, nous bénéficions d'une expertise approfondie et d'une connaissance pointue du marché. Notre équipe de professionnels qualifiés, ambassadeurs de leur région, est spécialement formée pour répondre aux besoins spécifiques de l'immobilier de charme.

UNE SÉLECTION DE BIENS DE CHARME

Nous effectuons une sélection rigoureuse de biens de charme que nous proposons à nos clients, en mettant l'accent sur la qualité, l'authenticité de chaque bien. Notre particularité est de mettre en avant chaque bien, quelque soit son prix pour susciter des émotions et répondre aux attentes les plus exigeantes des vendeurs et acquéreurs.

Après avoir expérimenté pendant plusieurs années le schéma classique de l'agence physique, nous avons fait le choix de l'agilité en devenant en 2015 un réseau 100% digital.

**UN RÉSEAU
100%
DIGITAL**

ACCOMPAGNEMENT **SUR-MESURE**

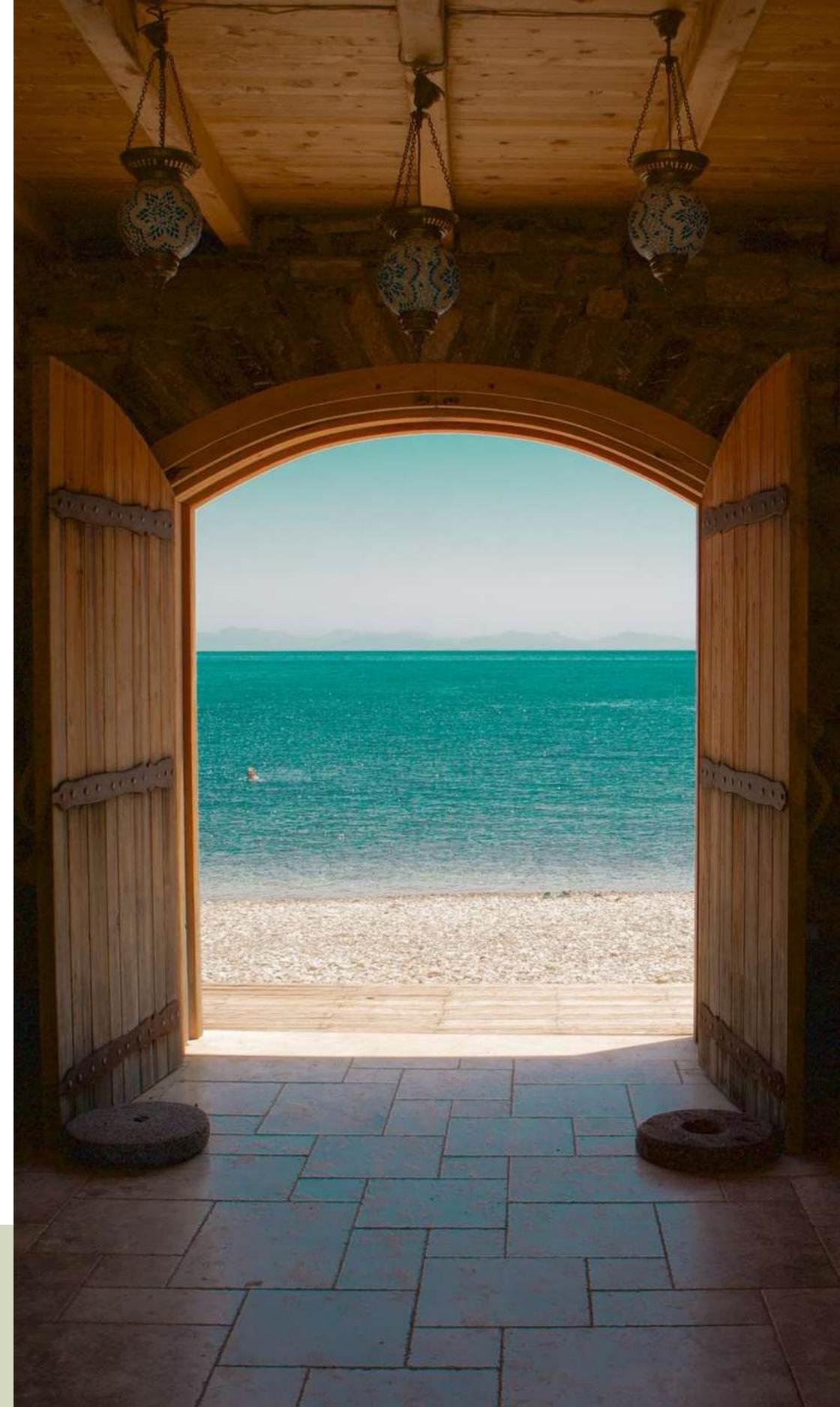
Chez De La Cour Au Jardin, nous considérons chaque conseiller immobilier comme unique et nous nous engageons à fournir un accompagnement personnalisé à chaque étape de son parcours. Notre équipe dédiée est à l'écoute des besoins et met à disposition des services de qualité pour optimiser leur carrière professionnelle.

UN RÉSEAU DE CONSEILLERS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS

Nous attachons une grande importance à la sélection des conseillers immobiliers dans le respect des valeurs de notre enseigne, dotés d'une sensibilité à l'Art de vivre et au respect de l'éthique de notre profession.

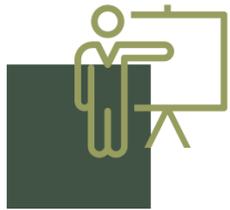


**UNE MARQUE
QUI RÉSONNE SUR LE TERRAIN**



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

NOS OUTILS



Bénéficiez d'un **stage d'intégration** unique en France.



En nous rejoignant, vous bénéficiez d'une **formation professionnelle** en conformité avec la loi Hoguet et la loi Alur.



Un **service de communication** intégré est à votre disposition.



Bénéficiez du soutien d'un **accompagnement administratif et juridique** sans faille.



Des process et des **outils digitaux experts** afin de vous faciliter la vie au quotidien.



Les annonces de vos biens sur les **portails immobiliers leaders** du marché.



Une note de **4,9 sur 179 avis** Google en octobre 2024



LES DIFFÉRENTS STATUTS POUR ÊTRE MANDATAIRE

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE (EI) OU LA MICRO-ENTREPRISE

Le statut idéal pour démarrer est l'entreprise individuelle ou celui de la micro-entreprise simple en terme de gestion sociale et fiscale. Les charges sociales sont prélevées au prorata du chiffre d'affaires déclaré.

Le micro-entrepreneur comme l'entrepreneur individuel sont soumis à l'impôt sur le revenu.

Le chiffre d'affaires annuel du micro-entrepreneur est limité à 77 700 € HT alors que celui de l'EI n'a pas de plafond.

L'EI doit remplir une formalité supplémentaire : l'inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC).

LE PORTAGE SALARIAL STATUT CADRE

75% des mandataires immobilier De La Cour au Jardin sont en partage salarial, en partenariat avec FCI IMMOBILIER.

Le portage salarial immobilier concerne tout professionnel dans le secteur de l'immobilier souhaitant bénéficier du statut de salarié et des avantages correspondants (sécurité sociale, indemnités chômage, assurances retraite...) tout en conservant une autonomie dans l'exercice de leur activité.

- Un statut sécurisant
- Un accompagnement de proximité
- Une autonomie parfaite sur son activité
- Un gain de temps considérable

POURQUOI NOUS REJOINDRE

3 MOIS

DE PACK PROFESSIONNEL
OFFERT À VOTRE ARRIVÉE
À L'ISSUE DU PREMIER TRIMESTRE



AUTONOMIE
ET **INDÉPENDANCE**



RÉMUNÉRATION
AVANTAGEUSE

UNE **VITRINE**
À VOTRE IMAGE



GÉREZ VOTRE
EMPLOI DU TEMPS
COMME VOUS
L'ENTENDEZ



DIRIGEZ VOTRE
PROPRE ENTREPRISE

UN **ACCOMPAGNEMENT**
PERSONNALISÉ ET LA
FORCE D'UN **RÉSEAU**
STRUCTURÉ





LA RÉMUNÉRATION

69K

CA moyen en 2023

335K

CA de tête en 2023

70-95%

des honoraires rétrocédés

LE CERCLE DES MANAGERS

VOUS AVEZ LA POSSIBILITÉ
DE **CONSTRUIRE ET PILOTER**
VOTRE PROPRE ÉQUIPE

De La Cour Au Jardin vous offre l'opportunité d'intégrer son **Cercle des Managers** et ainsi recruter des consultants immobiliers pour constituer et animer votre propre équipe. Votre challenge : diversifier votre activité, consolider votre assise territoriale, accroître vos revenus et créer votre fonds de commerce.



OPTION 1

**VOUS SOUHAITEZ INTÉGRER
LE CERCLE DES MANAGERS**

Créez une équipe, pour chacune des transactions réalisées par une de vos recrues, **vous touchez 7% sur la quote-part des commissions** encaissées par celles-ci.

OPTION 2

**VOUS NE SOUHAITEZ
PAS INTÉGRER LE CERCLE**

1 trimestre de pack offerts*
pour tout professionnel que vous faites entrer dans le réseau.

*à la première signature de la personne recommandée

CONTACT



Isabelle **LAROCLETTE**
Fondatrice et Présidente

 www.delacouraujardin.com

 06 80 66 36 77

 contact@delacouraujardin.com

 23 rue du Roule 75001 Paris



WWW.DELACOURAUJARDIN.COM

SAS au capital de 146 910€ - RCS Paris 811 493 162
Garantie financière : CEGC 295 11 TRA 191
Carte T : CPI 7501 2017 000 015 964
RCP : GENERALI AL591311/29511

