



QUEL QUE SOIT  
**“VOTRE PROJET,”**



# Philippe Van den broeck

Plus de 25 ans d'expérience au service de votre projet à Nice



# Votre projet mérite une force de vente exceptionnelle

Parce que chaque bien est unique, confiez votre vente à un expert ancré localement et soutenu par l'un des plus puissants réseaux immobiliers à Nice.

## + de 25 ans d'expertise terrain à Nice

Une parfaite connaissance des quartiers les plus recherchés du centre-ville (Carré d'Or, Musiciens, Fleurs...) et des immeubles emblématiques.

Philippe Van den Broeck vous apporte un regard affûté, réaliste et stratégique sur la **valeur et le potentiel de votre bien.**

## Présence physique dans 14 agences

Oréa Immobilier est implanté dans les secteurs les plus visibles de Nice et des villes voisines.

Votre bien bénéficie d'une forte présence locale, sur vitrines premium, et dans le magazine papier Évidence Immobilière, largement diffusé sur la Côte d'Azur.

## Visibilité nationale, internationale & le réseau collaboratif MLS

**Votre bien est diffusé sur plus de 100 portails immobiliers français et étrangers**, pour toucher une clientèle locale, parisienne ou étrangère. Grâce au réseau MLS Côte d'Azur, il est également partagé avec plus de 500 agences et 2000 professionnels, multipliant les opportunités de vente qualifiée.

À Nice, la visibilité ne suffit pas. C'est la stratégie qui fait la différence.



# Le groupe Oréa

Une force collective au service de votre projet



## *Un réseau de 14 agences physiques*

*Présents dans les quartiers stratégiques de la ville, les agences du groupe Oréa offrent une couverture locale optimale pour capter une clientèle exigeante et internationale.*



## *Des collaborateurs spécialisés*

*Une équipe pluridisciplinaire composée d'experts en transaction, location, financement, viager, rénovation, commerce, syndic... pour un accompagnement global et humain.*



## *Une offre complète et centralisée*

*Grâce à notre concept de services intégrés, nous vous accompagnons à chaque étape de votre projet immobilier :*

*immobilier résidentiel, crédit, valorisation, location, gestion, syndic ,décoration, et plus encore.*



## *Un interlocuteur unique*

*Un accompagnement personnalisé avec **un seul contact dédié**, appuyé par la **force du groupe Oréa : 45 commerciaux sur le terrain**, mobilisés pour valoriser votre bien et sécuriser chaque étape de la vente ou de la location.*



# Les sites de diffusion pour votre bien

Votre bien sera visible sur l'ensemble des plateformes de référence, garantissant une exposition maximale auprès de tous les profils d'acquéreurs.



## Portails Nationaux

**Sites leaders du marché français :**

- *SeLoger - 1er site immobilier français*
- *LeBonCoin - Audience massive grand public*
- *Bien' Ici - Deuxième plateforme immobilière en France*
- *Logic-Immo - Spécialiste transaction*
- *Zefir - Première plateforme de vente immobilière pour vendre 2 fois plus vite*



## Portails Internationaux

**Visibilité mondiale pour une clientèle internationale :**

- *Properstar - Leader européen*
- *Green Acres - Marché britannique*
- *Kyero - Clientèle hispanique*
- *ListGlobally - Diffusion mondiale*
- *Rightmove - N°1 au Royaume-Uni*
- *Luxuryestate - Plateforme immobilière dédiée aux biens de luxe à échelle mondiale*



## Médias Prestige

**Supports haut de gamme pour les biens d'exception :**

- *Propriétés Le Figaro - Référence luxe*
- *Lux Résidence - Immobilier de prestige*
- *Belles Demeures - Patrimoine d'exception*
- *Propriétés de France - Éléance française*
- *Maisons et appartements*

**leboncoin**

PROPRIÉTÉS  
LE FIGARO

 bien'ici

**LOGIC**  
-IMMO.COM

**SeLoger**

 à vendre  
louer

**ParuVendu**

**BELLES**  
DEMEURES

*Finest French properties.*

 Properstar

 Green-Acres

 **MLS**  
FRANCE  
MLS, le label  
de l'immobilier collaboratif

**FIGARO**  
immobilier

## Notre engagement pour votre succès

Au-delà d'une visibilité maximale sur les plateformes de référence, notre équipe s'engage à mettre en œuvre une stratégie complète et personnalisée pour valoriser votre bien et attirer les acquéreurs les plus qualifiés.

Chaque étape de la vente est gérée avec expertise et dévouement, pour un résultat optimal.



# MLS, le label de l'immobilier collaboratif

## MLS : la puissance d'un réseau au service de votre vente

Le MLS n'est pas un concept : c'est un accélérateur de vente quand il est bien maîtrisé.



### Une visibilité exceptionnelle

En confiant votre bien à une agence membre du **réseau MLS**, celui-ci est automatiquement partagé avec plus de **500 agences partenaires**. Ainsi, chaque **acquéreur entrant dans l'une de ces agences** peut accéder à votre bien, où qu'il soit.



### Un seul interlocuteur, une force collective

Vous conservez un **interlocuteur unique**, tout en bénéficiant de la force de **2000 professionnels certifiés** qui collaborent pour vendre votre bien plus vite et dans les meilleures conditions.



### Des délais raccourcis

Le MLS multiplie les opportunités : votre bien est vu, présenté et visité plus rapidement, réduisant les délais de vente de façon significative.



### Un maximum d'acquéreurs qualifiés

Grâce à un fichier d'acquéreurs partagé entre toutes les agences, vous touchez les bons profils au bon moment, avec **un ciblage efficace**.



# Un accompagnement personnalisé en 10 étapes

Une méthode éprouvée pour vendre dans les meilleures conditions, portée par 25 ans d'expertise terrain et les outils du groupe Oréa.

01

## Audit du bien

Analyse complète des caractéristiques et du potentiel de votre propriété

02

## Avis de valeur personnalisé

Estimation précise basée sur les données du marché et mon expertise

03

## Signature du mandat

Formalisation de notre collaboration avec des conditions transparentes

04

## Mise en place de la stratégie

Création de l'annonce, réalisation photos/vidéos, plan 3D, définition du plan marketing

05

## Lancement de la commercialisation

Diffusion sur tous nos portails, activation des réseaux et du fichier acquéreurs

06

## Organisation des visites

Planification et accompagnement personnalisé de chaque visite

07

## Sélection des acquéreurs

Qualification rigoureuse des candidats pour optimiser les chances de vente

08

## Validation financement

Vérification des capacités financières et accompagnement bancaire

09

## Offre et négociation

Négociation experte pour obtenir les meilleures conditions de vente

10

## Compromis et signature

Finalisation rapide avec rédaction du compromis



# L'estimation juste : la base d'une vente réussie

Un bien parfaitement présenté ne se vendra pas s'il est mal estimé.  
**Le bon prix, c'est celui qu'on peut défendre, pas celui qu'on espère.**  
Mon approche repose sur **3 piliers essentiels** :



## L'analyse du terrain : votre bien est unique

Chaque bien est unique, avec ses atouts et spécificités.

Nous analysons en détail la vue, l'étage, l'orientation, l'état général et la réputation de l'immeuble.

Cette exploration minutieuse permet de positionner votre bien au plus juste sur le marché réel, garantissant une évaluation précise qui valorise chaque détail.



## L'expérience et les données : un savoir inégalé

Mon expertise du marché local de Nice, forgée par des années d'expérience, est complétée par une analyse rigoureuse des données notariales et des ventes récentes. Cette approche garantit une estimation cohérente et défendable face aux acquéreurs les plus exigeants.



## Le positionnement stratégique : vendre au meilleur prix

L'estimation stratégique va au-delà de la valeur intrinsèque. J'analyse la concurrence active, les délais de vente et les retours acheteurs pour définir un prix idéal. L'objectif est d'attirer des acquéreurs qualifiés et de vendre votre bien rapidement au juste prix, maximisant l'attractivité sans en brader la valeur.

« Une estimation juste n'est pas celle qu'on espère, c'est celle qu'on peut défendre. »



## La première impression se joue en un clic. Assurez-vous qu'elle soit parfaite.

Les annonces avec photos HDR professionnelles obtiennent + 118 % de vues en ligne.

Elles se vendent **30 à 50 % plus rapidement** et parfois **5 à 10 % plus cher**.

Les acheteurs passent deux fois plus de temps sur les annonces dont les images sont lumineuses et bien cadrées.



### Une photo ordinaire, une impression neutre

L'image brute, sans correction, donne une atmosphère plate et sous-éclaire les volumes. La lumière naturelle n'est pas exploitée, et les perspectives écrasent l'espace.

Résultat : le bien paraît plus petit et moins valorisé qu'en réalité.



### Après : une mise en lumière professionnelle

Grâce au HDR, à un cadrage précis et à la retouche colorimétrique, la pièce retrouve son équilibre, sa profondeur et son éclat.

L'œil est naturellement guidé vers les atouts du bien : la luminosité, l'espace et la convivialité.

« Une photo maîtrisée, c'est déjà une négociation gagnée. »

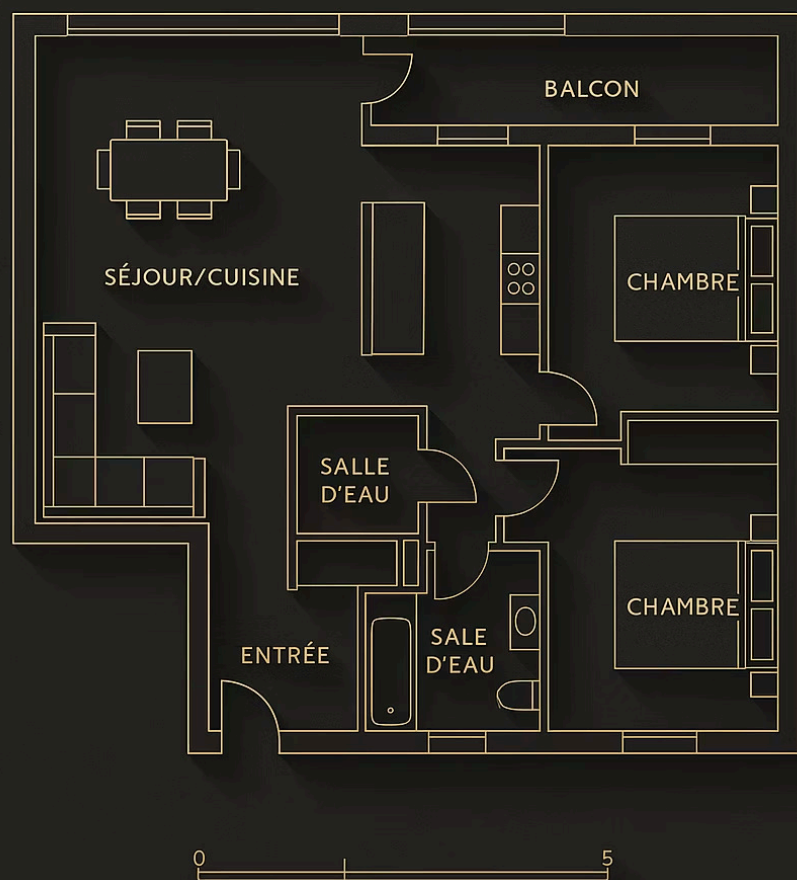


# Le plan 3D : comprendre l'espace, accélérer la décision

Les annonces incluant un **plan 3D enregistré + 52 % de clics** selon BoxBrownie.

Les modèles 3D favorisent une compréhension immédiate de la disposition du bien et renforcent la confiance.

Dans le haut de gamme, le plan 3D traduit une approche professionnelle et transparente.



## Comprendre l'espace, c'est rassurer l'acheteur.

Le plan 2D permet de visualiser la disposition et les volumes.


Il aide les acquéreurs à se projeter avant même la visite.

## La 3D donne vie à l'émotion.

En ajoutant textures, mobilier et lumière, la 3D transforme une simple annonce en expérience immersive.

L'acheteur ne lit plus : il s'imagine déjà chez lui.

« Voir un plan, c'est comprendre. Voir en 3D, c'est s'attacher. »



# L'écriture influence les émotions et les émotions défendent le prix.

Chaque mot doit créer une émotion, capter l'attention et inspirer confiance. Une annonce efficace suit une logique simple :



## **Attention** — Le coup d'œil qui déclenche

L'objectif : provoquer le clic et éveiller la curiosité.

« L'élégance niçoise sublimée : votre futur pied-à-terre entre mer et lumière. »



## **Intérêt** — Donner envie d'en savoir plus

**Soulignez ce qui rend le bien unique** : lumière, vue, volumes, confort.

Ex. "Un salon baigné de lumière avec vue panoramique sur la mer."



## **Désir** — Faire rêver sans exagérer

**Projetez l'acheteur dans son futur quotidien, simple et heureux.**

Ex. "Un café sur la terrasse, la ville s'éveille sous vos yeux."



## **Action** — Créer le déclic final

Invitez à passer à l'étape suivante, naturellement.

Ex. "Votre nouvelle vie commence ici.

Contactez-moi dès aujourd'hui."

« On n'achète pas un bien, on achète la vie qui va avec. »

# Cessez de parler à tous : parlez à celui qui peut acheter.

L'époque des annonces génériques est révolue.

Pour capter l'attention, **il faut parler au cœur et à l'esprit de l'acheteur.**

Chaque mot doit toucher ses désirs, sa vision, son mode de vie.



## Le couple actif

Recherche confort, proximité et praticité.

**Bénéfice clé :** gain de temps, vie fluide.

*Ex : "Appartement lumineux à deux pas des commerces."*



## L'investisseur

Veut rentabilité, sécurité et rendement.

**Bénéfice clé :** optimisation et sérénité financière.

*Ex : "Rendement 4,8 %, faibles charges, copropriété récente."*



## L'acheteur secondaire

Cherche une évasion, un cadre de vie.

**Bénéfice clé :** détente et émotion.

*Ex : "Vue mer panoramique, terrasse plein sud."*



## Le client international

Exige excellence, discrétion et standing.

**Bénéfice clé :** prestige et sécurité.

*Ex : "Penthouse rare avec ascenseur privé."*

« Le bon message au bon acheteur, c'est déjà 50 % de la vente. »



## Pourquoi me confier votre bien ?

### Expertise terrain depuis 1999

+ de 25 ans d'expérience sur le terrain niçois.  
Je connais parfaitement **chaque rue du centre de Nice** – Musiciens, Carré d'Or, Fleurs – ainsi que la typologie des immeubles, leurs qualités et leurs défauts.

### Force de frappe multicanale

Grâce à **Oréa Immobilier** – 14 agences physiques sur toute la Côte d'Azur – et à une communication papier (Évidence Immobilière) et digitale massive, votre bien bénéficie d'une **exposition maximale locale et internationale.**

### Un réseau inter-agences puissant : MLS

Nous sommes membre du **réseau MLS Côte d'Azur**, qui regroupe plus de **500 agences** et **2000 professionnels agréés** travaillant en collaboration.

### Accompagnement 100 % personnalisé

Je vous accompagne de **A à Z**, en toute transparence, avec un **suivi régulier**, des conseils sur mesure, et l'appui de toutes les ressources d'un groupe structuré et haut de gamme.

### Un réseau solide pour une vente sereine

+ de **25 ans de métier** à Nice, je m'appuie sur un **réseau de professionnels fiables** (notaires, artisans, experts) pour **sécuriser chaque étape de votre vente** et **valoriser au mieux votre bien.**

Deux biens similaires peuvent avoir des trajectoires de vente très différentes. La méthode fait la différence.



# Votre allié immobilier à Nice Carré d'Or

Un accompagnement expert, humain et parfaitement ancré localement



Je suis là pour défendre vos intérêts



## Des visuels professionnels

Des présentations soignées et percutantes. Tout est pensé pour mettre en valeur votre bien et séduire les bons acquéreurs dès le premier regard.



## Estimation experte

Une estimation juste, réaliste et fondée sur une **connaissance fine du centre de Nice** : Carré d'Or, Musiciens, Fleurs, Gambetta, Coulée verte, Vieux Nice...



## Visibilité renforcée

Votre bien diffusé sur **plus de 100 portails**, en France et à l'international.



## Réseau & accompagnement

Un réseau d'agences locales, le MLS et un suivi personnalisé de A à Z.

"Depuis plus de 25 ans, j'accompagne les vendeurs du centre de Nice avec exigence et discrétion. Ce métier, c'est avant tout une relation de confiance et une parfaite connaissance du terrain."

# Contactez Philippe Van den Broeck

## 06 99 48 10 12

Email : [p.vandenbroeck@orea-immobilier.com](mailto:p.vandenbroeck@orea-immobilier.com)

Agence Oréa – Carré d'Or

Adresse : 24 Rue de France, 06000 Nice

Téléphone : 04 93 81 34 93

Ma Fiche : <https://www.orea-immobilier.fr/fr/equipe/112506>