

Marc Van den Broeck

Chasseur immobilier à Nice

35 ans d'expérience immobilière sur le marché niçois

Recherche · Analyse · Négociation · Accompagnement

Une recherche immobilière ne commence pas par les annonces.
Elle commence par la compréhension de votre projet.



Pourquoi faire appel à un chasseur immobilier ?

Rechercher un bien ne consiste plus seulement à consulter des annonces.

Un marché dispersé

Portails, agences, réseaux professionnels, nouvelles annonces... Les opportunités sont dispersées entre de nombreux interlocuteurs et canaux.

Une connaissance locale essentielle

À Nice, quelques rues peuvent suffire à modifier l'environnement, la qualité de vie et la valeur d'un bien.

Le juste prix à apprécier

Sans données de marché précises, il est difficile de savoir si un bien est correctement positionné.

Du temps et des visites à optimiser

Une recherche mal ciblée multiplie les appels et les visites sans nécessairement rapprocher du bon bien.

Mon rôle : vous donner une vision claire du marché, sélectionner les biens réellement pertinents et défendre vos intérêts tout au long de votre acquisition.



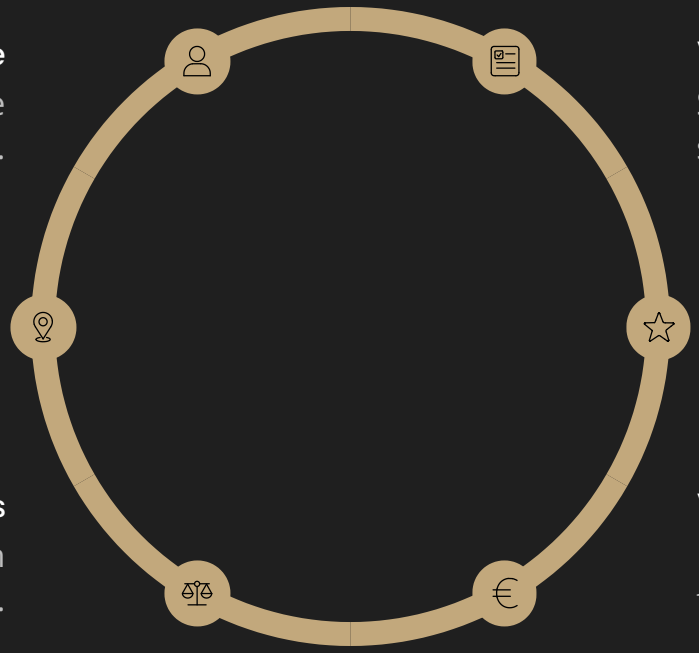
Une recherche qui commence par vous

Avant de chercher un bien, je cherche à comprendre votre projet.

Votre mode de vie
Vos habitudes, vos besoins quotidiens et la manière dont vous souhaitez vivre votre futur logement.

Les secteurs adaptés
Identifier les quartiers et micro-secteurs cohérents avec votre projet et votre mode de vie.

Vos compromis possibles
Déterminer ce que vous pourriez accepter en contrepartie d'autres qualités du bien.



Vos critères essentiels
Surface, extérieur, étage, vue, exposition, stationnement, type d'immeuble...

Vos priorités
Distinguer ce qui est réellement non négociable de ce qui peut évoluer.

Votre budget
Budget global d'acquisition, travaux éventuels et financement.

Une recherche efficace commence par un projet clairement défini.



Une connaissance approfondie du marché niçois

35 ans d'expérience à Nice

Une expérience immobilière du marché niçois développée depuis 1990.

Une connaissance locale

Quartiers, micro-secteurs, immeubles, résidences, environnement et spécificités locales.

Une analyse des prix

Transactions DVF, outils professionnels, biens vendus, biens précédemment commercialisés et offre actuellement disponible.

Une lecture de terrain

Comprendre ce qu'une annonce met en avant, mais aussi identifier ce qu'elle ne montre pas.

À Nice, quelques rues peuvent suffire à changer l'environnement, la qualité de vie et la valeur d'un bien.



Une recherche qui va au-delà des annonces

Portails immobiliers & veille digitale

Surveillance des nouvelles annonces, évolutions de prix et biens remis sur le marché.

Agences immobilières & confrères

Relations avec les professionnels locaux pour identifier les biens correspondant à votre recherche et les opportunités à venir.

Un réseau développé depuis 35 ans

Agents immobiliers, notaires, gestionnaires, professionnels du patrimoine et autres acteurs du marché niçois.

Prospection ciblée sur le terrain

Lorsque votre recherche le justifie, je cible directement les secteurs, résidences et immeubles susceptibles de correspondre à vos critères.

Mes sites immobiliers spécialisés

Un écosystème digital consacré notamment aux villas, maisons, derniers étages et au marché immobilier niçois, qui complète ma recherche et ma prospection.

Certaines opportunités peuvent également être identifiées avant leur large diffusion ou en dehors des circuits traditionnels.

Je ne dépends pas d'une seule source : je croise les canaux pour élargir les possibilités de trouver le bon bien.



Moins de visites. Plus de pertinence.

Aujourd'hui, une grande partie de l'analyse peut être réalisée avant même d'organiser une visite.

Analyser le bien en amont

- Annonce, photographies et vidéos
- Plans et organisation des espaces
- Localisation et environnement immédiat
- Données de marché et historique du bien lorsqu'ils sont disponibles
- Informations disponibles sur l'immeuble et la copropriété

Évaluer sa pertinence

- Emplacement, exposition et environnement
- Étage, extérieur et vue
- État général et potentiel
- Cohérence avec vos critères et votre mode de vie
- Points de vigilance éventuels

L'objectif n'est pas de multiplier les visites, mais de concentrer votre temps sur les biens qui méritent réellement d'être visités.



Défendre vos intérêts lors de l'acquisition

Analyser le prix

Confronter le prix demandé aux transactions réalisées, aux biens comparables et à l'offre actuellement disponible.

Définir la stratégie de négociation

Apprécier la marge de négociation possible et construire les arguments permettant de défendre votre position.

Identifier les points forts et les points de vigilance

Mettre en perspective les qualités du bien, ses contraintes et les éléments susceptibles d'influencer sa valeur.

Négocier dans votre intérêt

Conduire les échanges avec le vendeur ou son représentant en conservant une approche factuelle et maîtrisée.

Préparer votre offre

Déterminer un niveau d'offre cohérent avec le bien, le marché et le contexte de la vente.

Accompagner jusqu'à la signature

Suivre l'avancement du dossier et coordonner les échanges avec les professionnels concernés.

Une négociation pertinente commence par une bonne connaissance du bien et de son marché.



Votre recherche reste centralisée

1. Veille
2. Sélection
3. Relations avec les agences
4. Analyse
5. Organisation des visites
6. Négociation
7. Suivi du dossier

Vous continuez à regarder le marché

Vous pouvez naturellement poursuivre vos propres recherches sur les portails immobiliers, les sites d'agences ou les réseaux sociaux.

Lorsqu'un bien vous intéresse, transmettez-moi simplement le lien ou une capture d'écran avant de contacter directement l'agence.

Je peux ainsi vérifier le bien, recueillir les informations utiles et, lorsqu'il correspond à votre recherche, **prendre contact avec l'agence et vous représenter dans les échanges.**

Cette centralisation permet de conserver une recherche cohérente et de faciliter mes relations avec les différents professionnels.

Vous continuez à regarder le marché.
Je centralise et pilote la recherche avec vous.



Parlons de votre projet immobilier à Nice

Chaque recherche est différente.
Avant de commencer, prenons le temps d'échanger sur votre projet, vos priorités, votre budget et votre manière de vivre Nice



Marc Van den Broeck

Chasseur immobilier à Nice

Professionnel de l'immobilier à Nice depuis 1990

06 69 07 20 11

vdbassocies@gmail.com

www.chasseur-immobilier-nice.com