

Marc Van den Broeck

Conseil immobilier à Nice depuis 1990

Votre vente mérite une stratégie sur-mesure

Parce que chaque bien est unique, sa commercialisation doit l'être aussi.
Expertise du marché niçois, stratégie de valorisation et accompagnement personnalisé : chaque vente bénéficie d'une approche adaptée au bien et à ses acquéreurs potentiels.

+ 35 ans d'expérience à Nice

Une connaissance approfondie du marché niçois, acquise depuis 1990. J'analyse votre bien, son environnement et les ventes comparables afin de définir **un positionnement cohérent et une stratégie de commercialisation adaptée.**

Une diffusion adaptée à chaque bien

Portails immobiliers, sites spécialisés, référencement Google, réseaux professionnels et partenaires : je sélectionne **les canaux les plus pertinents** selon le bien, son positionnement et la clientèle recherchée.

Des honoraires clairs et adaptés

Des honoraires définis dès le départ, conformément à **mon barème**, avec une stratégie et un accompagnement personnalisés selon la nature du bien, sa valeur et les moyens de commercialisation retenus.



Une stratégie adaptée à chaque bien immobilier

Commercialisation personnalisée

- **Estimation argumentée** à partir des données de marché, des ventes comparables et de mon expertise terrain
- **Présentation professionnelle** : photographies HDR, plans et supports de commercialisation soignés
- **Diffusion ciblée** sur les portails, mes sites spécialisés, Google et auprès de mon réseau professionnel
- **Accompagnement complet** : sélection des acquéreurs, visites, négociation et suivi jusqu'à la signature définitive

Stratégie haut de gamme & internationale

- **Marketing sur mesure** adapté au positionnement et à la clientèle du bien
- **Contenus premium** : photographie, vidéo, plans 2D/3D et présentation bilingue selon les besoins
- **Diffusion sélective** auprès de supports spécialisés et d'une clientèle française et internationale
- **Collaboration avec des partenaires haut de gamme** lorsque cette stratégie apporte une visibilité supplémentaire au bien



Une diffusion adaptée à votre bien

Chaque bien bénéficie d'une stratégie de diffusion sélectionnée selon son positionnement, sa clientèle cible et son niveau de gamme.

Portails nationaux

- SeLoger
- Logic-Immo
- ParuVendu
- Gens de Confiance
- Jinka
- Autres supports adaptés au bien

Portails internationaux

- Green-Acres
- Properstar
- Autres portails internationaux selon le profil du bien

Supports haut de gamme

- Propriétés Le Figaro
- Lux Résidence
- Belles Demeures
- Autres supports spécialisés selon le positionnement du bien

Les supports de diffusion sont sélectionnés au cas par cas afin d'adapter la stratégie de commercialisation à chaque propriété.



35 ans de réseau à Nice au service de votre vente

La visibilité d'un bien ne dépend pas uniquement du nombre de sites sur lesquels il est publié. Elle dépend aussi de la capacité à le présenter aux bons professionnels et aux bons acquéreurs.

Un réseau construit depuis 1990

35 ans d'activité immobilière à Nice m'ont permis de construire un réseau solide d'agents immobiliers, négociateurs, chasseurs et professionnels du marché local.
Un réseau mobilisable pour identifier les acquéreurs correspondant à votre bien.

Une collaboration ouverte et ciblée

Lorsque cela sert les intérêts de la vente, je collabore avec d'autres agences et peux mettre en place des délégations de mandat avec des partenaires adaptés au bien.
Objectif : élargir l'accès aux acquéreurs tout en conservant la maîtrise de la commercialisation.

Préserver la rareté du bien

Je privilégie une diffusion maîtrisée plutôt qu'une multiplication systématique de la même annonce.
Pour les biens haut de gamme, **la rareté, la cohérence du prix et la maîtrise de l'image** font partie intégrante de la stratégie de vente.

> **« Diffuser plus n'est pas toujours diffuser mieux. L'objectif est d'être visible au bon endroit, auprès des bons acquéreurs. »**



UN ACCOMPAGNEMENT EN 10 ÉTAPES

Une méthode structurée, de l'évaluation initiale jusqu'à la signature définitive.

1

Audit du bien

Analyse complète des caractéristiques et du potentiel de votre propriété

2

Avis de valeur personnalisé

Estimation précise basée sur les données du marché et mon expertise

3

Signature du mandat

Formalisation de notre collaboration avec des conditions transparentes sur les honoraires sur mesure

4

Mise en place de la stratégie

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

5

Lancement de la commercialisation

Diffusion sur les supports sélectionnés, activation du réseau professionnel et des fichiers acquéreurs.

6

Organisation des visites

Planification et accompagnement personnalisé de chaque visite

7

Sélection des acquéreurs

Qualification rigoureuse des candidats pour optimiser les chances de vente

8

Validation financement

Vérification des capacités financières et accompagnement bancaire

9

Offre et négociation

Négociation experte pour obtenir les meilleures conditions de vente

10

Compromis et signature

Coordination avec le notaire et suivi du dossier jusqu'à la signature définitive.



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** :

Le bien et son environnement

Étage, vue, orientation, état, qualité de l'immeuble, environnement et caractéristiques propres au bien.

Les données du marché

Ventes comparables, données DVF et notariales, biens actuellement proposés et connaissance du marché niçois.

Le positionnement stratégique

Analyse de la concurrence et définition d'un prix cohérent permettant de défendre la valeur du bien auprès des acquéreurs

> « 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.

Des photographies professionnelles augmentent l'attractivité de l'annonce et permettent de présenter le bien sous son meilleur jour.



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 plans 2D et 3D facilitent la compréhension des volumes et permettent aux acquéreurs de se projeter avant la visite.





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 : **A.I.D.A.**

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 doit rencontrer le bon acquéreur. »



Un dossier complet pour sécuriser et fluidifier la vente

Une commercialisation efficace repose aussi sur la qualité des informations mises à disposition des acquéreurs. Un dossier préparé en amont permet d'anticiper leurs questions, de faciliter leur analyse et de renforcer la confiance tout au long de la transaction.

- Diagnostics techniques à jour
- Plans et informations précises
- Visuels professionnels
- Justification du positionnement prix
- Historique documenté du bien
- Informations complètes sur la copropriété

« Plus l'information est claire en amont, plus l'acquéreur peut avancer sereinement dans sa décision. »



Un écosystème digital au service de votre bien

Des sites spécialisés

Des sites spécialisés pour toucher vendeurs et acquéreurs sur différents segments du marché niçois :

- vdb.fr
- villa-maison-nice.fr
- dernier-etage-nice.com
- chasseur-immobilier-nice.com
- nice-property-finder.com

Une visibilité ciblée sur Google

Une stratégie de référencement développée pour capter vendeurs et acquéreurs recherchant précisément un type de bien ou un service immobilier à Nice.

Une clientèle française et internationale

Mes sites dédiés à la recherche immobilière permettent d'entrer en contact avec des acquéreurs français et étrangers recherchant activement un bien à Nice.

« Une visibilité qui va au-delà des portails immobiliers. »



Votre projet immobilier mérite une stratégie sur mesure

35 ans d'expérience du marché immobilier niçois à votre service



Estimation

Une analyse argumentée et documentée

Valorisation

Des visuels et contenus professionnels

Commercialisation

Une stratégie de diffusion adaptée **au bien**

Accompagnement

Un interlocuteur unique jusqu'à la signature

« Depuis 1990, j'accompagne vendeurs et acquéreurs à Nice avec une conviction : chaque projet mérite une stratégie adaptée. »

Marc Van den Broeck — VDB Immobilier

06 69 07 20 11 · **vdbassocies@gmail.com**

www.vdb.fr