



PRÉSENTATION DE SERVICES

Cyril Vial
VICTORIA
IMMOBILIER



1958

VICTORIA

IMMOBILIER

NOS VALEURS

GAGNANT-GAGNANT ou pas d'affaire

INTÉGRITÉ faire ce qui est juste

CLIENTS toujours en premier

ENGAGEMENT dans tout ce que l'on entreprend

COMMUNICATION chercher d'abord à comprendre

CRÉATIVITÉ les idées avant les résultats

ESPRIT D'ÉQUIPE ensemble, on va plus loin

CONFIANCE qui commence par l'honnêteté

ÉQUITÉ des opportunités pour tous

SUCCÈS les résultats par les hommes

VICTORIA Immobilier

Le Jardin des Hespérides,

31 avenue Ambroise Thomas

83400 Hyères les Palmiers

Notre pôle immobilier est un modèle innovant composé de 50 agents interdépendants en immobilier qui partagent pleinement la vision et la culture de Victoria Immobilier. C'est à la fois un lieu de travail pour nos agents et l'endroit idéal pour accueillir nos clients. Nous y développons l'ensemble de nos activités : **la transaction, le syndic, la gestion locative** et en partenariat, **le courtage en prêt et en assurance avec Minitaux.**





Victoria Immobilier, **une expertise en constante évolution**

- **1958** : Création du service Syndic
- **1965** : Création du service de Gestion locative
- **2003** : lancement de la 1ère agence en transaction immobilière Victoria
- **2018** : Installation des 4 agences au Jardin des Hespérides

Depuis ses débuts, Victoria Immobilier **n'a cessé de grandir et d'élargir ses compétences pour offrir un accompagnement complet à ses clients.**

AUJOURD'HUI EN TRANSACTION

- Ce sont **50 agents commerciaux** entre Saint-Cyr et Saint-Tropez
- Plus de 400 transactions chaque années

AUJOURD'HUI EN SYNDIC

- Plus de **170 copropriétés** sont gérées par Victoria, qui représentent plus 10 000 copropriétaires

EN GESTION-LOCATIVE

- Chaque année nous réalisons **une centaine de locations** pour le compte de nos bailleurs

CYRIL VIAL IMMOVARTOULON

CONTACT



06 51 73 38 80



Le Jardin des Hespérides
31 Avenue Ambroise Thomas
83400 HYERES



cyril.vial@victoria-immobilier.com



@cyril_immobilier83



KellerWilliams.Toulon.Ollioules



WWW.IMMOVARTOULON.COM

RSAC TOULON 899 616 338



VOTRE EXPERT

SERVICE - AVANTAGE - BENEFICE

Je suis Cyril Vial, Chasseur de biens au sein de l'équipe Victoria. J'ai bâti notre réputation sur la qualité de nos clients potentiels, qui bénéficient d'options de financement vérifiés.

Je suis convaincu que vous pourriez grandement bénéficier d'une collaboration avec moi, en exploitant les avantages offerts par mon réseau de partenaires, constitué d'une sélection d'agences locales. Fort d'une base de données de clients solide, je mets tout en œuvre pour garantir le succès de chaque transaction immobilière

QUALITÉS



Relation de confiance



Connectée



Professionnelle



À l'écoute



Aime le challenge



Ouverte d'esprit

Notre stratégie PUBLICITAIRE

Les meilleurs sites immobiliers et l'exclusivité partagée

SUPPORTS DE PUBLICITÉ

1958
VICTORIA
IMMOBILIER



leboncoin.fr

SeLogger

bien'ici



Vizzit

FlatWay



GOFLINT

icitoo

amanda
Mandats partagés, biens valorisés.

cessionpme.com
ENTREPRISES & COMMERCE - BUREAUX - LOCAUX

Etre Proprio

LUXURY

LUXURY COLLECTION
VICTORIA REAL ESTATE

PROPRIÉTÉS
LE FIGARO

BELLES
DEMEURES

Finest French properties.

LLDC
RESIDENCE

Green-Acres

amanda
Mandats partagés, biens valorisés.

Système d'**exclusivités**
partagées

AMANDA des Iles d'or

- **27 agences**
- + de **120 conseillers** pour vous trouver les meilleurs acheteurs, au meilleur prix
- Plus de **visibilité**
- Le tout avec **un seul interlocuteur** pour la stratégie commerciale, le plan de communication et le suivi

LE MANDAT VICTORIA

Une exclusivité **chez Victoria Immobilier**

Clause **Liberté**

“

Le mandant peut dénoncer le mandat n'importe quand avec un préavis de 15 jours

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Suivi**

“

L'Agent Victoria Immobilier s'engage à faire un suivi régulier sur la commercialisation du bien

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Délégation**

“

Générale

Permet aux Agents Victoria Immobilier d'élargir le potentiel à **TOUS** les professionnels de l'immobilier

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Gagnant-Gagnant**

“

Le Mandant connaît un acquéreur pour son bien? Avec cette clause, l'Agent Victoria Immobilier accompagne la vente par son savoir-faire et partage ses honoraires avec le client vendeur

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Avenant Automatique**

“

Elle permet de tester la mise en vente au prix souhaité par le mandant durant 30 jours. A l'issue, il s'engage à vendre à son prix estimé en réduisant ses honoraires au fil du temps

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Marketing**

“

L'Agent Victoria Immobilier emploie **tous les moyens** pour diffuser au public, la commercialisation du bien

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Discrétion**

“

Faites confiance à votre Agent Victoria Immobilier pour travailler la commercialisation de votre bien en off-market et en toute discrétion.

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Fidélité**

“

Le mandant peut rentrer dans le club Victoria et bénéficier d'une remise exclusive de **25%** sur les honoraires de transaction à sa charge à partir de la seconde transaction enregistrée par Victoria Immobilier

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

Clause **Ambassadeur**

“

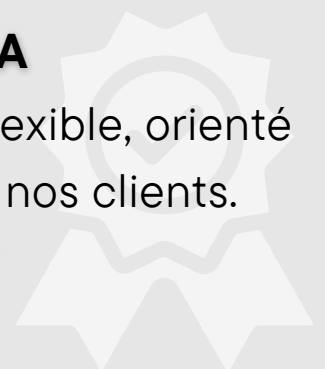
Le mandant peut rentrer dans le club Victoria et bénéficier d'un **bon cadeau d'une valeur de 100€** en cas de présentation d'une connaissance qui serait sélectionnée comme Agent Victoria. (Cadeau au libre choix du market)

1958
VICTORIA
IMMOBILIER

LE MANDAT **VICTORIA**

Un mandat à la carte, flexible, orienté vers la **satisfaction** de nos clients.

Nos engagements sont **contractualisés.**



Pourquoi UN BIEN NE SE VEND PAS?

DECRYPTAGE en 4 étapes

1 MOYENS MARKETING

De nos jours il ne suffit plus de mettre un bien en annonce (voire en inter-agence), d'installer un panneau "A Vendre" et d'attendre un acquéreur. Les **nouvelles technologies** et les **réseaux** ont changé la donne. Aujourd'hui **90% des Acquéreurs utilisent internet** pour trouver leur futur foyer. Un Agent efficace se doit d'utiliser également les réseaux et les nouvelles technologies existantes pour que votre bien **gagne en visibilité**.

3 VOTRE AGENT

Un agent (ou une agence) peu performant peut vous coûter du **temps**, de **l'argent** et vous être néfaste! Votre agent **vous représente** vous et votre bien.

Son savoir-faire et son savoir-être doivent être **impeccables**, pour mettre en valeur votre bien sur le marché, pour la qualification des acquéreurs, et le travail en inter-agence. Surtout un bon agent a le devoir de **vous tenir informé** tout au long du processus, quels que soient les résultats.

2 LA QUALITÉ DES PHOTOS

Vous pourriez être surpris du nombre d'Acquéreurs renonçant à un bien en le jugeant uniquement sur la qualité des photos! Ce qui est encore plus surprenant : que des agents partenaires, voire associés, mettent également de côté votre bien selon ce critère! (pour en valoriser d'autres). Cela arrive souvent...

Il n'est pas si facile de prendre des photos de qualité : le soleil n'offre pas forcément la meilleure exposition, cela demande parfois une "mise en scène" de la pièce, nous ne sommes pas tous photographes et la "post-production" est une compétence à part entière...

4 LE PRIX

Certains Vendeurs choisissent volontairement de sur-estimer leur bien pour "voir" ou pour "anticiper" une marge de négociation.

En réalité un positionnement prix inadéquat élimine de facto des acheteurs potentiels qui voient votre bien comme étant surestimé et donc nécessitant une négociation potentiellement pénible.

D'autres sous-estiment leurs appartements ou maisons ce qui génère doute et méfiance: "Qu'est-ce qui ne va pas ?"

Facteurs n'affectant pas la valeur de votre bien

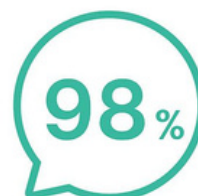
- Vos projets futurs
- Amélioration esthétiques personnelles
- Vos émotions
- Votre volonté de faire une plus-value

Nos avis

CLIENTS IMMOVARTOULON



Un professionnel de **CONFIANCE** pour accompagner votre parcours de vie



SATISFACTION



RECOMMANDATION

Avis certifiés Opinion System

IMMOVARTOULON
BY CYRIL VIAL

**TOUS NOS
AVIS OPINION
SYSTEM**

“
Un interlocuteur dynamique, à l'écoute d'une efficacité remarquable et appréciable. Nous ne pouvons que féliciter cette agence et encourager vendeurs et acquéreurs à confier leurs projets ces Professionnels. Merci

- Fabien L.



22 janvier 2025 - #4157246



Opinion System, **N°1 des avis clients contrôlés** pour les **professionnels et de l'immobilier**, est un institut de sondage indépendant dont l'objectif est de garantir une information fiable et authentique pour le consommateur. Il **recueille, contrôle** et **multidiffuse les avis clients** des professionnels, et oriente ainsi le consommateur pour un choix en toute transparence.

Opinion System répond aux **normes ISO 20252** pour la conception, réalisation et la commercialisation d'études de marché, sociales et d'opinion; et **ISO 9001** pour le développement et la commercialisation d'outils de recueil d'avis clients sur internet et de méthodes de leur contrôle.

Mes avis clients



Nathalie C. septembre 2025

5.0 ★★★★★

Agence immobilière très sérieuse et compétente. Nous avons été pris en charge du début jusqu'à la fin par un agent très proche de ses clients et surtout très à l'écoute par rapport à un budget, un lieu, etc. Nous sommes extrêmement satisfaits et recommandons cette agence les yeux fermés.

Romain C. septembre 2025

5.0 ★★★★★

Super je recommande Cyril pour la recherche de biens. On a aimé sa disponibilité et son professionnalisme qui nous a permis d'acquérir notre maison.

Catherine T. mars 2025

5.0 ★★★★★

Monsieur VIAL a été présent à chaque étape et même après la vente. Suffisamment rare pour le notifier. Merci.

Guy S. mai 2025

5.0 ★★★★★

Professionalisme, compétences, et à l'écoute. Bonne expérience utilisateur

Lahsen E. mars 2025

4.8 ★★★★★

Accueil professionnel et attentionné. Diligence et réactivité. Esprit d'initiative. Réponses précises aux questions et interrogations. Très satisfait du service rendu.

Alexandre C. janvier 2025

5.0 ★★★★★

Je tiens à vous exprimer ma profonde gratitude pour votre accompagnement et votre professionnalisme tout au long de la vente de mon appartement

Eric M. mars 2025

5.0 ★★★★★

Je tiens sincèrement à féliciter ce commercial, qui toujours à l'écoute, disponible et cordial, a répondu à toutes mes sollicitations et attentes. La vente n'a pas été facile et pourtant il est resté professionnel tout au long du processus et son action a permis que mon projet se réalise. Un grand merci à lui.

Nadine R. mai 2025

5.0 ★★★★★

Agent immobiliers très sérieux et performant qui a accompagné avec beaucoup de compétences notre vente et qui a su multiplier les actions et les conseils pour nous permettre de réaliser notre transaction Réseau efficace et performant

Votre estimation

VICTORIA IMMOBILIER

Vendre ou faire estimer son bien

« **L'Estimation Victoria** » n'est pas une évaluation faite au « hasard ».

Elle repose sur une méthodologie rigoureuse, combinant plusieurs techniques d'analyse. Le succès de notre système d'évaluation s'explique par l'utilisation de différentes méthodes de calcul intégrant l'ensemble des paramètres actuels du marché immobilier.

De chaque analyse ressort une valeur vénale indicative ; la confrontation de ces données permet d'établir une fourchette de prix précise, situant votre bien à sa juste place sur le marché.

NOS 5 MÉTHODES

Pour une estimation professionnelle

L'analyse **Statistiques Acquéreurs**

L'analyse **Comparative de Marché**

L'analyse **Investisseur**

L'analyse **Market Center**

L'analyse **Typologique**

Une évaluation pointue, étayée, sans complaisance, vous permettra d'aborder en toute sécurité et en toute confiance la mise en vente de votre bien immobilier.

NOS OUTILS



CASA·FARI

Pour une **analyse concurrentielle** précise

Le processus



1. Premier RDV, découverte du bien et de vos besoins
2. Présentation de nos **services**
3. Détermination du **prix marché**
4. **Signature du mandat** de vente
5. Réalisation des **diagnostics techniques**
6. Constitution du **dossier de vente**
7. **Mise en valeur** du bien pour les photos et les visites
8. **Relance du portefeuille** acheteur
9. Lancement du **plan marketing** personnalisé
10. Sélection des **acquéreurs avec** **MINITAU%**
Courtier en crédits & assurances
11. Début des **visites**
12. Réception et **présentation des offres**
13. **Validation** du financement
14. Montage du **dossier de vente**
15. Signature du **compromis de vente**
16. Rendez-vous **pré signature**
17. Suivi du **dossier notaire**
18. Signature de l'**acte authentique**
19. **Suivi relationnel**

Notre stratégie COMMERCIALE



Des signes accrocheurs

À venir. À vendre.
VENDU...

Conçu par des professionnels, la **signalisation** et les **prospectus** immobiliers commercialiseront votre propriété 24h/24 et 7j/7 et attireront l'attention d'**acheteurs qualifiés**.



La qualité des photos

Chez **Victoria**, nous vous garantissons des photos professionnelles et travaillées pour mettre votre bien en valeur sur les différentes plateformes de diffusion. Nous validerons ensemble les photos qui mettront en valeur votre bien.



Les visites libres

Objectif **stratégique** de regrouper les acheteurs intéressés dans une zone géographique précise. En présentant votre propriété lors d'une journée portes ouvertes, ou simplement en exploitant les pistes générées lors d'une autre journée



Visibilité maximale

Système exclusif de commercialisation en ligne : vos biens **seront mis en valeur** sur les meilleures plateformes de diffusion: Amanda, Le Bon Coin, Belles Demeures, Seloger.com,... et ils bénéficieront de **mises en avant, pushes, coups de cœur** afin de maximiser leur visibilité!



Réseaux sociaux

En plus des plateformes de diffusions (p.5), vous bénéficierez d'une **visibilité sur les réseaux sociaux** avec des pubs sponsorisées sur Facebook et Instagram.



Le suivi

Un **suivi contractuelisé** et personnalisé dès la signature du mandat de vente.

Achetez et vendez votre
bien avec confiance



IMMOVARTOULON
by VICTORIA

CONTACT



06 51 73 38 80



cyril.vial@victoria-immobilier.com



www.immovartoulon.com



31 Avenue Ambroise Thomas,
83400 Hyères

