

Coach immobilier

Luxembourg

Accompagner le propriétaire vendeur

Analyse du bien, évaluation, valorisation et autonomie



Illustration originale : un habitat, un dossier, un propriétaire autonome.

CRÉÉE ET DISPENSÉE PAR

Ahmed Bouda

Serial entrepreneur, coach business et formateur

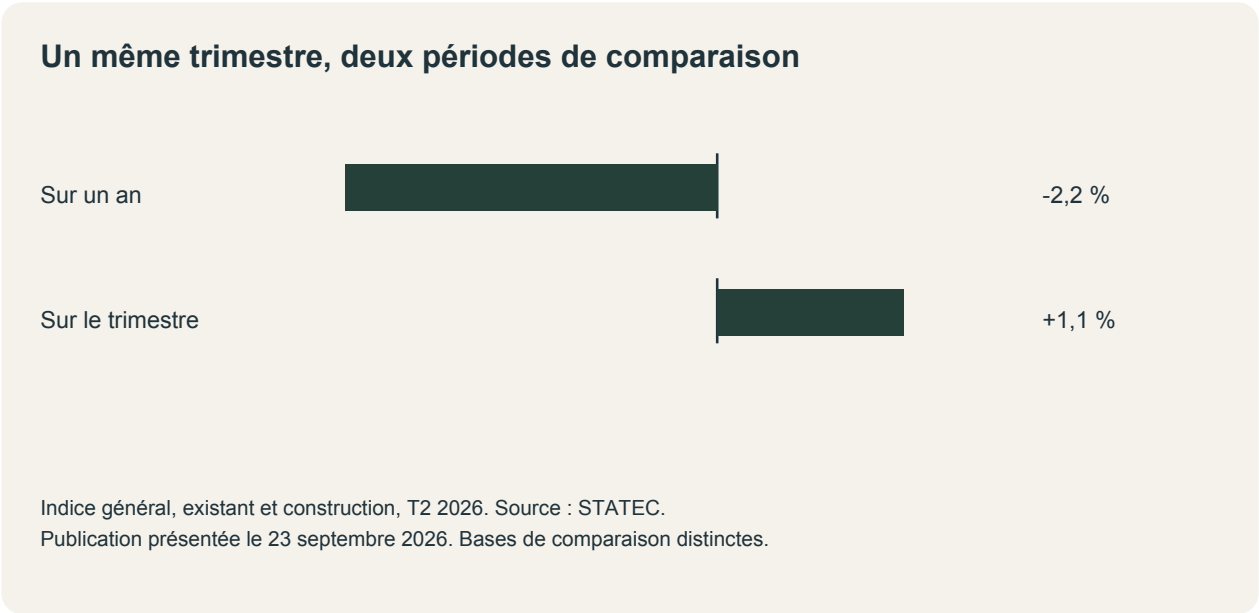
SYLLABUS ET CAHIER D'APPLICATION

Version de travail · 4 octobre 2026 · Formation en français

FORMATION COACH IMMOBILIER

00 Comment utiliser cette formation

Formation créée et dispensée par Ahmed Bouda, serial entrepreneur, coach business et formateur. Lisez les méthodes, réalisez les exercices sur les cas explicitement fictifs et comparez votre réponse aux corrigés. Les textes territoriaux restent en développement. Ce fichier ne vaut pas qualification professionnelle ni validation de votre activité réelle.



Les statistiques sont datées et séparées des montants fictifs. Les schémas décrivent une méthode ; ils ne certifient pas un bien. La copie de travail conserve les sources et les informations restant à vérifier.

Sommaire

00 Comment utiliser cette formation	2
01 Syllabus : apprendre le coaching du vendeur immobilier	5
02 Accompagner le vendeur sans prendre sa place	11
03 Analyser un bien et transformer les observations en dossier	20
04 Luxembourg : accompagner une vente dans son cadre local	28
05 Construire une analyse comparative et expliquer un prix	32
06 Préparer un logement sans cacher son état	41
07 Photographier, dessiner et montrer fidèlement le bien	47
08 Écrire une annonce précise et organiser sa diffusion	53
09 Préparer le propriétaire aux demandes et aux visites	58
10 Étudier les offres et organiser la suite de la vente	64
11 Construire une activité de coach immobilier qui tient ses engagements	71
12 Comprendre le bâtiment pour poser les bonnes questions	78
13 Transmettre une méthode et mesurer les compétences du vendeur	84
14 Approfondir l'évaluation sans fabriquer une précision	91
15 Lire les contraintes de copropriété et d'occupation	97
16 Organiser le parcours du vendeur du premier entretien au bilan	102
17 Utiliser des outils simples et garder la preuve du travail	108
18 Mesurer la campagne et ajuster avec discernement	114
19 Accompagner les dossiers difficiles sans improviser un autre métier	118
20 Réaliser le dossier de fin de parcours	122

21 Conduire un entretien qui rend le vendeur plus autonome	126
22 Cas long : construire et défendre une analyse comparative	133
23 Lire un plan, décrire les surfaces et rendre les espaces compréhensibles	141
24 Construire un budget de vente et expliquer les arbitrages	147
25 Lire des devis et organiser les interventions avant la vente	153
26 Cas long : corriger une campagne sans perdre la fidélité du dossier	159
27 Projet entrepreneurial : concevoir une activité de coaching cohérente	165
28 Soutenance finale : défendre un dossier et ses limites	171
29 Lexique raisonné : utiliser les mots avec leur portée	176
30 Travaux dirigés : décider lorsque le dossier change	181
31 Ateliers Luxembourg : préparer des décisions documentées	185
32 Luxembourg : fiscalité de la vente et importance du calendrier	189
33 Évaluation de compréhension	192
34 Corrigés de l'évaluation	203

FORMATION COACH IMMOBILIER

01 Syllabus : apprendre le coaching du vendeur immobilier

Formation créée et dispensée par Ahmed Bouda, serial entrepreneur, coach business et formateur. Langue d'enseignement et des supports : français. Édition pédagogique en développement, datée du 4 octobre 2026. Chaque parcours correspond à un pays ; le volume belge distingue aussi les trois régions. La collaboration demandée est Proprioo.be pour la Belgique et Darweb.ma pour le Maroc. Ces mentions n'attribuent pas à ces entreprises une validation juridique, une accréditation ou un témoignage qu'elles n'ont pas fourni.

Le syllabus organise une formation approfondie à l'accompagnement pédagogique du propriétaire vendeur. Sa structure s'inspire d'un enseignement supérieur associant connaissances, travaux dirigés et projet appliqué. Il ne s'agit pas d'un diplôme universitaire, d'un titre réglementé ou d'une autorisation d'exercer l'intermédiation immobilière. L'expression « syllabus » désigne ici le programme et le support de cours. Aucun crédit ECTS ni équivalence académique n'est attribué dans ce document.

Public, prérequis et résultats attendus

Le parcours s'adresse aux personnes qui souhaitent apprendre à accompagner un propriétaire dans la préparation de sa vente et dans le développement de son autonomie. Il peut aussi servir à un entrepreneur qui envisage cette activité, sous réserve de vérifier les actes proposés, les conditions d'exercice, les obligations contractuelles et l'assurance dans son pays. Un professionnel déjà actif peut l'utiliser pour revoir sa méthode pédagogique ; il doit conserver les obligations de sa propre profession.

Les prérequis sont la lecture du français professionnel, les opérations arithmétiques courantes et la capacité à utiliser un traitement de texte, un tableur simple et des fichiers numériques. Une expérience préalable de vente immobilière n'est pas exigée pour les exercices fictifs. En revanche, une mission réelle ne doit pas commencer sur la seule base d'une lecture : le cadre d'activité et les besoins de supervision doivent être examinés avant d'accepter un client.

À la fin du parcours, l'apprenant doit savoir définir une mission de coaching observable, construire un dossier de preuves, expliquer une analyse comparative, distinguer la présentation du bien de sa transformation trompeuse, entraîner le vendeur à ses propres échanges et organiser une coordination avec les intervenants compétents. Il doit aussi

savoir interrompre une affirmation insuffisamment fondée et identifier une tâche qui dépasse son périmètre.

La compétence attendue ne se mesure pas à la quantité de vocabulaire mémorisé. Elle se voit dans un dossier que le vendeur comprend, dans une réponse fidèle à une question difficile et dans une décision dont les hypothèses sont visibles. La vente effective d'un bien ne constitue pas à elle seule une preuve de qualité pédagogique. Un bien peut se vendre malgré un dossier mal préparé ; une mission rigoureuse peut aussi précéder une décision de ne pas vendre.

Organisation des enseignements

Les durées suivantes sont des estimations de travail individuel pour planifier le parcours. Elles ne représentent pas des heures de présence déjà dispensées ni une obligation légale. Ajustez-les après une première évaluation. Un apprenant qui débute avec un tableur ou la lecture de pièces immobilières peut avoir besoin de davantage de temps. Aucun raccourci ne dispense des exercices critiques sur les preuves et les limites de mission.

Unité d'enseignement	Questions principales	Travail individuel indicatif
Cadre et posture	Que fait le coach ? Quels actes doivent être distingués ?	12 heures
Pédagogie du vendeur	Comment écouter, démontrer, faire pratiquer et vérifier l'autonomie ?	18 heures
Lecture du bien	Comment décrire un logement, ses surfaces et ses points à approfondir ?	22 heures
Marché et évaluation	Comment choisir les références et expliquer une fourchette ?	24 heures
Dossier territorial	Quelles pièces et quelles questions dépendent du pays ou de la région ?	24 heures
Budget et stratégie	Comment comparer prix, délais, dépenses et solde disponible ?	16 heures
Valorisation et communication	Comment préparer des visuels, des plans et une annonce fidèles ?	20 heures
Demandes, visites et propositions	Comment entraîner le vendeur sans conduire sa vente à sa place ?	18 heures

Unité d'enseignement	Questions principales	Travail individuel indicatif
Activité et qualité	Comment définir l'offre, le prix, le suivi et la protection des données ?	16 heures
Projet final et soutenance simulée	Comment présenter un dossier complet et en défendre les limites ?	30 heures

Le total indicatif est de 200 heures de travail. Il ne détermine pas le nombre de pages : la pagination finale est contrôlée séparément sur chaque PDF A4. Il ne garantit pas non plus qu'une personne possède toute l'expérience nécessaire à une mission autonome. Les tâches réelles, la supervision et la veille professionnelle restent à organiser selon le cadre d'activité.

Vous pouvez travailler à raison de huit heures par semaine pendant environ vingt-cinq semaines, ou répartir le volume autrement. Ne compressez pas toutes les simulations dans une seule journée. L'apprentissage doit laisser le temps de reprendre une erreur, de pratiquer sur un autre dossier et de vérifier que vous pouvez expliquer la méthode sans lire le corrigé.

Une séquence d'apprentissage pour chaque module

Commencez par lire l'objectif et les notions. Écrivez ensuite, sans copier, ce que vous devez savoir faire. Réalisez l'exercice avant de consulter la correction. Si vous utilisez un outil d'assistance, conservez votre propre raisonnement et vérifiez tous les calculs et toutes les affirmations. Un texte bien rédigé que vous ne pouvez pas défendre ne montre pas une compétence acquise.

Comparez votre réponse au corrigé en distinguant trois situations : réponse correcte et comprise, résultat correct obtenu par un raisonnement fragile, ou erreur à corriger. Dans la deuxième situation, refaites l'exercice avec une donnée différente. Cette étape est particulièrement importante pour les surfaces, les ratios, les coûts mensuels et la distinction entre un prix demandé et une transaction.

Conservez un carnet d'apprentissage comprenant la date, la tâche, les erreurs rencontrées, le changement de méthode et le nouvel essai. Ce carnet ne doit pas contenir de données personnelles d'un vendeur réel lorsque vous travaillez sur une simulation. Les cas proposés dans ce manuel sont fictifs et doivent rester identifiés comme tels dans vos livrables.

Après chaque unité, présentez oralement votre travail pendant cinq à dix minutes. Vous pouvez vous enregistrer pour vous relire, avec une conservation limitée à ce qui est utile à l'apprentissage. Vérifiez si votre explication contient des mots vagues, des promesses ou des

montants sans source. Remplacez ces éléments par un constat, une pièce et une limite clairement décrits.

Travaux dirigés et dossier de preuves

Les travaux dirigés ne consistent pas à recopier un chapitre. Ils demandent de produire une action : trier des références, corriger une annonce, comparer des devis, préparer une visite, distinguer un coût de trésorerie d'un coût économique ou construire un compte rendu. Le livrable doit pouvoir être lu par une personne qui n'a pas assisté à votre travail.

Le dossier de preuves rassemble vos productions corrigées. Il comporte une définition de mission, un registre documentaire, une analyse du bien, une sélection de références, un budget, une proposition de présentation fidèle, un scénario de visite, une comparaison de propositions et un bilan pédagogique. Pour chaque pièce, indiquez la version et les données fictives utilisées. Ne présentez jamais ce dossier comme une expertise officielle.

Dans une simulation territoriale, faites apparaître la juridiction. Un exercice belge peut préciser la région concernée. Un exercice français ne doit pas appliquer sans examen les mêmes règles à tous les territoires. Un dossier luxembourgeois ne doit pas importer un délai français. Un dossier marocain doit identifier la monnaie, les droits en jeu et, lorsque c'est pertinent, la dimension internationale. Le bon réflexe est de vérifier le champ d'application avant d'utiliser une règle.

Une production qui mélange plusieurs pays sans avertissement doit être reprise. La comparaison internationale peut être utile comme exercice d'analyse, mais elle ne remplace pas un dossier local. Vous ne pourrez pas dire à un vendeur que « la règle européenne » ou « la règle francophone » suffit à résoudre une question qui dépend de son acte, de son logement ou de son statut.

Évaluations : comprendre, appliquer et défendre

Le questionnaire vérifie les notions et certaines distinctions essentielles. Les ateliers vérifient l'application. Le projet final vérifie votre capacité à assembler les éléments et à expliquer les limites. Ces évaluations sont complémentaires. Un bon score au questionnaire ne compense pas une annonce trompeuse ou une prise d'engagement hors du cadre de mission.

Pour une autoévaluation pédagogique, vous pouvez répartir le résultat entre questionnaire, travaux dirigés et projet final. Une proposition de répartition est 20 points pour la compréhension, 40 pour les travaux et 40 pour le projet. Il s'agit d'une grille de travail du syllabus, pas d'un règlement universitaire ni d'un critère de certification réglementée. Les éventuelles règles du parcours numérique sont présentées séparément dans le site.

Dimension du projet	Ce qui est observé	Erreur qui impose une reprise
Mission	Le propriétaire comprend qui réalise quoi	Le coach se substitue à un intervenant réglementé
Preuves	Les affirmations sont reliées à des pièces et à leurs limites	Une pièce absente est présentée comme acquise
Marché	Les ensembles et les périodes sont distingués	Des annonces sont qualifiées de transactions
Présentation	Les mots et les visuels correspondent au bien	Une surface ou un équipement est inventé
Budget	Les hypothèses et les exclusions sont visibles	Un solde pédagogique est annoncé comme net garanti
Pédagogie	Le vendeur réalise et explique une tâche	Le livrable ne peut être utilisé qu'avec le coach

Une soutenance simulée peut durer vingt minutes : dix minutes de présentation, cinq minutes de questions et cinq minutes de retour. La personne qui écoute doit pouvoir demander la source d'une affirmation, le motif d'exclusion d'une référence et la conséquence d'un changement de calendrier. Si vous ne savez pas répondre, indiquez précisément ce qui doit être recherché. Inventer une réponse pour paraître prêt est une erreur plus grave que reconnaître une information manquante.

Bibliographie, veille et sources

La bibliographie est construite à partir de sources primaires datées : administrations, textes officiels, organismes statistiques et ressources professionnelles directement compétentes. Les chapitres territoriaux renvoient aux pages utilisées. Une source n'est pas une autorisation générale de citer toutes ses phrases ni de reprendre ses photographies. Le cours reformule les notions et propose ses propres cas.

Avant une mission réelle, contrôlez la version des textes, la date des pages, le territoire et les exceptions. Les valeurs statistiques doivent garder leur période, leur unité et leur périmètre. Une médiane nationale ne permet pas d'estimer automatiquement un logement. Une modification annoncée pour une date future ne devient pas une obligation actuelle parce qu'elle figure sur une page administrative.

La lecture doit rester active. Pour chaque ressource importante, notez la question à laquelle elle répond, les conditions d'application et ce qu'elle ne résout pas. Ne transformez pas le

dossier privé de provenance en liste de logos rassurants. Une source est utile parce qu'elle soutient un point précis, pas parce que son nom donne de l'autorité au document.

Premier travail avant de commencer

Rédigez une page intitulée « Mon périmètre d'apprentissage ». Indiquez le pays étudié, votre expérience actuelle, trois compétences que vous souhaitez acquérir et les actes que vous ne devez pas réaliser sur la seule base de ce cours. Ajoutez deux difficultés concrètes, par exemple l'usage d'un tableur ou la présentation orale. Prévoyez une première semaine de travail réaliste.

Un corrigé de méthode ne donne pas une biographie idéale à imiter. Il vérifie que vous avez identifié votre point de départ et un objectif observable. « Devenir excellent en immobilier » est trop large. « Trier dix références, expliquer les exclusions et refaire les calculs sans lire le corrigé » constitue une tâche vérifiable. Gardez cette page et comparez-la au bilan final pour mesurer votre progression sans inventer une expérience professionnelle.

02 Accompagner le vendeur sans prendre sa place

Support pédagogique original. Version de travail, à intégrer et adapter dans chaque parcours. Les situations et personnes de ce chapitre sont fictives.

Le premier rendez-vous commence avant la question du prix

Une propriétaire vous appelle : « Je souhaite vendre seule, mais je ne sais pas par où commencer. » Elle a peut-être besoin d'un calendrier, d'une méthode pour rassembler ses documents ou d'un entraînement aux visites. Elle peut aussi espérer que vous trouviez les acheteurs, répondiez à leurs appels et négociez à sa place. Ces demandes ne correspondent pas au même métier. Vous devez les distinguer avant de proposer une prestation.

Le coaching du vendeur vise un apprentissage utilisable. À la fin d'une séance, le propriétaire doit savoir faire quelque chose qu'il ne savait pas faire avant : comparer deux références de marché, expliquer une pièce de son dossier, présenter une chambre sans exagération ou organiser le suivi d'une visite. Le résultat immédiat du coaching est cette capacité. Le prix signé et le délai de vente dépendent aussi de facteurs que le coach ne maîtrise pas.

Une vente peut rester difficile malgré un accompagnement sérieux. Un bien peut présenter un problème de titre, un défaut technique, une occupation contraignante ou un prix incompatible avec la demande locale. Il faut pouvoir reconnaître ces situations sans chercher à les transformer en problème de motivation du vendeur. Une bonne méthode de communication ne répare pas une toiture et ne régularise pas une extension.

Le premier entretien doit donc répondre à quatre questions pratiques. Qui vend et qui décide ? Quel bien est concerné ? Qu'attend réellement le propriétaire ? Que pourra-t-il accomplir lui-même ? Vous ne commencez pas par promettre une vente rapide. Vous commencez par comprendre si la mission demandée est réalisable dans votre périmètre.

Une appellation commerciale ne définit pas les actes autorisés

Le mot coach ne crée pas une dispense de réglementation. Les autorités et les juridictions peuvent examiner les prestations réellement accomplies, leur fréquence et leur rôle dans la transaction. Une facture portant le mot formation ne transforme pas une négociation menée pour autrui en simple exercice pédagogique.

En Belgique, l'IPI décrit l'activité de l'agent immobilier et rappelle l'encadrement de son exercice indépendant. En France, l'article premier de la loi du 2 janvier 1970 vise les personnes qui, de manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours aux opérations portant sur les biens d'autrui. Au Luxembourg, Guichet.lu décrit l'agent immobilier comme un intermédiaire entre deux personnes en vue d'une opération immobilière et indique les conditions d'accès à cette activité. Ces cadres ne sont pas interchangeables. Le parcours marocain doit également vérifier la nature des actes, la situation de l'entreprise et les règles applicables avant toute offre commerciale.

Références de cadrage consultées le 4 octobre 2026 : [IPI, le métier d'agent immobilier](#), [Légifrance, loi du 2 janvier 1970](#), [Guichet.lu, agent immobilier](#). Le détail territorial est développé dans les chapitres propres à chaque pays.

Le périmètre pédagogique retenu ici est volontairement concret : expliquer une méthode au propriétaire, lui faire produire ses documents de travail, relire leur clarté, simuler un échange et lui apprendre à consulter les professionnels compétents. Le vendeur garde la maîtrise de ses comptes de diffusion, de ses échanges avec les candidats, de ses visites, de ses décisions et de ses signatures. Vous ne devenez pas son représentant par commodité.

Cela ne signifie pas qu'une liste générique suffit à sécuriser une activité. Certaines prestations d'assistance, même sans mandat de négociation, peuvent soulever une question de qualification juridique. Avant de commercialiser votre offre, faites examiner l'ensemble de vos prestations réelles, votre contrat, votre publicité et votre rémunération par un professionnel compétent dans le pays d'exercice. Ne limitez pas cette vérification au titre de votre activité.

Écrire une mission qui décrit le travail

« Accompagnement à la vente » est trop vague. Une mission utile décrit les séances, les outils produits, ce qui revient au vendeur et les situations qui conduisent à suspendre le travail. Elle explique aussi comment le client peut demander une correction, quels documents vous conservez et quand vous les supprimez.

Vous pouvez par exemple proposer un entretien de cadrage, un atelier de classement du dossier, une séance d'analyse comparative, un atelier de préparation de l'annonce et deux simulations de visite. Chaque séquence a un objectif observable. À la fin de l'atelier d'annonce, le vendeur dispose d'une version qu'il peut vérifier et publier lui-même, avec les mentions locales nécessaires. Vous ne promettez pas que cette annonce produira un nombre déterminé d'acheteurs.

Décrivez également les limites matérielles de l'observation. Une visite visuelle ne permet pas de vérifier un élément caché derrière un revêtement, de mesurer la résistance d'une

structure ou de certifier l'absence d'amiante. Vous pouvez repérer une fissure, dater une photographie et recommander une expertise. Vous ne pouvez pas déduire que le bâtiment est sain parce qu'aucun défaut spectaculaire n'est visible.

Une rémunération fixe rend le coût de l'apprentissage plus lisible. Elle ne constitue pas, à elle seule, une protection contre une requalification de l'activité. À l'inverse, un pourcentage du prix de vente ou une rémunération conditionnée à la conclusion de la transaction mérite une analyse particulière. La question centrale reste ce que vous faites effectivement et dans quel cadre.

Le contrat pédagogique n'est pas un mandat de vente. N'utilisez pas le modèle d'une agence en remplaçant seulement le nom de la prestation. Les clauses d'exclusivité, de représentation, de réception d'offres ou de maniement de fonds peuvent être incompatibles avec la mission envisagée. Les règles de consommation, d'information du client, de rétractation et de facturation doivent être vérifiées localement.

Comprendre ce que le propriétaire souhaite préserver

Deux propriétaires qui annoncent le même prix peuvent avoir des besoins très différents. Le premier veut financer son prochain logement rapidement. Le second privilégie une date de départ compatible avec la scolarité de ses enfants. Le troisième vend après une succession et doit coordonner plusieurs personnes. Un accompagnement qui ne regarde que le prix risque de rater le problème principal.

Demandez au vendeur de distinguer ses contraintes, ses préférences et ses hypothèses. Une date inscrite dans un engagement déjà signé est une contrainte à examiner. Le souhait de vendre avant l'été est une préférence. La conviction que le quartier va fortement monter est une hypothèse à vérifier. Vous pouvez inscrire ces éléments dans trois colonnes sans les juger.

Puis demandez ce qui se passe si la vente prend plus de temps ou si le produit net est inférieur à l'attente. Il ne s'agit pas de provoquer de l'inquiétude. Il s'agit de préparer des décisions avant qu'une situation urgente ne les rende plus difficiles. Le propriétaire peut devoir consulter sa banque, un notaire ou un autre conseil. Votre rôle consiste à l'aider à formuler les bonnes questions, pas à répondre à leur place.

Le prix d'achat passé, les travaux réalisés et l'attachement affectif ne déterminent pas automatiquement le prix qu'un acheteur acceptera aujourd'hui. Ces éléments comptent dans l'histoire du vendeur. Ils doivent être entendus. Ils ne remplacent pas la comparaison avec des biens concurrents et les contraintes du marché actuel.

Écouter sans alimenter une attente irréaliste

Lorsqu'un propriétaire affirme « les voisins ont vendu beaucoup plus cher », ne le contredisez pas immédiatement et ne validez pas l'information par politesse. Demandez ce qui est connu : prix annoncé ou prix signé, date, surface, état, garage, terrain, situation d'occupation. Vous transformez une conviction en question vérifiable.

La reformulation sert à vérifier votre compréhension. Elle ne doit pas donner l'impression que vous avez confirmé un fait. Vous pouvez dire : « Vous souhaitez vérifier si cette vente constitue une bonne référence pour votre maison. » Vous évitez : « Votre maison vaut donc au moins le même prix. » La première phrase ouvre un travail. La seconde annonce une conclusion sans dossier.

Quand le propriétaire vous demande ce que vous feriez à sa place, proposez une méthode de décision plutôt qu'un ordre. Par exemple : « Comparons trois scénarios, leurs coûts et leurs risques. Vous pourrez ensuite choisir celui qui correspond à votre calendrier. » Vous pouvez expliquer une conséquence probable avec ses réserves. Vous ne devez pas faire passer votre préférence pour une certitude de marché.

La confiance se construit aussi lorsque vous dites que vous ne savez pas encore. Une réponse utile précise ce qui manque et comment l'obtenir. « Je ne peux pas confirmer cette surface ; nous devons retrouver le document adapté et, si nécessaire, faire intervenir un professionnel » est plus solide qu'une réponse vague destinée à rassurer.

Vérifier que le vendeur peut réellement porter la vente

Vendre sans agence demande du temps, de l'organisation et une capacité à gérer les échanges. Cela ne convient pas automatiquement à chaque propriétaire. Certains disposent de peu de temps, vivent à l'étranger, ne peuvent pas assurer les visites ou ne souhaitent pas exposer leur coordonnées. Une formation peut améliorer leurs compétences. Elle ne supprime pas ces contraintes.

Évaluez les tâches, pas la personnalité. Le propriétaire peut-il rassembler les pièces ? Accéder à ses comptes en ligne ? Répondre aux demandes à intervalles réguliers ? Préparer le logement ? Recevoir les visiteurs dans des conditions sûres ? Comprendre les informations que les professionnels lui transmettent ? Les difficultés observées orientent le plan de travail.

Prévoyez une solution adaptée à chaque difficulté. Une personne peu à l'aise avec les fichiers numériques peut apprendre un classement simple. Une personne indisponible pour toutes les visites peut devoir revoir son organisation ou recourir à un professionnel habilité. Ne proposez pas de remplacer vous-même le propriétaire dans une tâche qui change la nature de la mission.

La personne qui habite le logement n'est pas nécessairement la seule à pouvoir décider de sa vente. Il peut exister une indivision, un régime matrimonial, une succession, une procuration, une société ou une mesure de protection. Vous relevez la question et faites vérifier les pouvoirs par le professionnel compétent avant toute démarche engageante.

Construire un calendrier avec des points d'arrêt

Un calendrier de vente ne devrait pas être une succession de dates optimistes. Il doit montrer les dépendances. Une annonce fiable dépend d'informations vérifiées. Une séance photo dépend du rangement et de l'état réel du bien. Une offre sérieuse dépend d'un dossier compréhensible et d'un échange correctement encadré. Une signature dépend des vérifications et des conditions prévues.

Le calendrier pédagogique peut comporter quatre périodes : cadrage, préparation, mise sur le marché et suivi jusqu'à la remise. Chaque période a une entrée et une sortie. La préparation est terminée lorsque les informations essentielles sont disponibles, les incertitudes sont signalées et le propriétaire sait utiliser son dossier. Elle n'est pas terminée parce qu'une semaine est écoulée.

Ajoutez des points d'arrêt : désaccord entre décideurs, document de propriété discordant, défaut technique préoccupant, information administrative non clarifiée, pression pour cacher un problème, proposition de paiement inhabituelle ou demande de représenter le vendeur. Un point d'arrêt ne signifie pas toujours abandonner la mission. Il signifie que le chapitre suivant ne doit pas masquer une question non résolue.

Le vendeur conserve un journal de décisions. Pour chaque choix important, il note la date, les informations consultées, l'incertitude restante et la décision qu'il a prise. Ce journal évite de réécrire l'histoire après une difficulté. Il aide aussi à distinguer une décision du client d'une recommandation du coach.

Garder une relation professionnelle dans les situations tendues

Une vente peut concentrer de la fatigue, un deuil, une séparation ou un problème financier. Vous pouvez accueillir ce que le propriétaire exprime sans transformer la mission immobilière en prise en charge psychologique. Une émotion forte n'autorise pas à décider à sa place. Si le propriétaire n'est pas en état de comprendre une décision importante, l'urgence commerciale doit s'effacer devant la nécessité d'un accompagnement approprié.

Ne vous placez pas comme arbitre d'un conflit familial. Vous pouvez organiser les informations et rappeler que les décisions doivent être validées par les personnes compétentes. Vous ne tranchez pas les droits de chacun. En cas de désaccord persistant, la mission pédagogique peut devoir être suspendue jusqu'à clarification.

Une demande de dissimulation exige une réponse claire. Si le propriétaire souhaite repeindre une trace d'humidité pour empêcher les visiteurs de la voir, vous distinguez réparation réelle et camouflage. Vous proposez de rechercher la cause, de documenter les travaux et de présenter les informations utiles. Si le client maintient la demande trompeuse, vous ne participez pas à cette action.

Le coach ne doit pas non plus créer une dépendance. Après plusieurs séances, le propriétaire devrait avoir besoin de moins d'assistance pour les tâches déjà étudiées. Si vous êtes devenu l'unique personne capable de retrouver les documents, d'expliquer le prix ou d'organiser une visite, le transfert de compétence n'est pas achevé.

Atelier 1 : analyser une demande avant de proposer une mission

Temps indicatif : 50 minutes. Travail individuel, puis simulation avec une autre personne si possible. Le but est de formuler une mission utilisable et de détecter ce qui dépasse le coaching.

Cas fictif. Nadia possède un appartement avec son frère. Elle souhaite vendre dans trois mois. Son frère est favorable à la vente, mais aucun prix commun n'a été fixé. Nadia propose de vous payer un montant fixe pour « tout organiser ». Elle voudrait que vous receviez les appels, sélectionniez les acheteurs, fassiez les visites lorsqu'elle travaille et lui transmettiez uniquement les offres intéressantes. Elle dispose de quelques factures de travaux, d'un ancien document énergétique et d'un plan trouvé dans un tiroir.

Étape 1. Relevez ce qui est connu et ce qui doit être vérifié. Ne supposez pas que l'accord oral du frère règle les pouvoirs de vente. N'attribuez pas une validité actuelle au document énergétique sans le lire. Ne considérez pas le plan comme une surface certifiée.

Étape 2. Séparez la demande en tâches. Pour chacune, écrivez qui devrait agir, quel apprentissage vous pouvez proposer et quelle vérification locale est nécessaire. Les appels, la sélection d'acheteurs, les visites et le traitement d'offres ne doivent pas disparaître sous une formule vague comme aide administrative.

Étape 3. Rédigez une proposition de 200 à 300 mots. Elle doit expliquer les séances, les livrables, les responsabilités du vendeur, les limites et les préalables. N'indiquez ni un délai garanti ni un prix de vente certain. Ne rédigez pas de clause juridique engageante sans examen adapté.

Étape 4. Préparez cinq questions pour Nadia et trois questions destinées au professionnel chargé du dossier juridique. Les questions doivent permettre de décider si l'accompagnement peut commencer. Elles ne doivent pas chercher seulement à compléter une fiche commerciale.

Livrables attendus : tableau de tâches, proposition pédagogique, questions, liste des points d'arrêt. Conservez votre première version avant de lire le corrigé. Vous pourrez mesurer ce que vous avez effectivement modifié.

Correction commentée de l'atelier 1

La première difficulté concerne les décideurs. Nadia et son frère doivent clarifier leur situation et leurs pouvoirs avant toute démarche engageante. Le coach ne déduit pas ces pouvoirs d'une conversation. Il organise les questions à transmettre au notaire ou au conseil compétent et attend les réponses nécessaires.

La deuxième difficulté concerne la demande de remplacement du vendeur. Réceptionner les appels, sélectionner les candidats, conduire les visites et traiter les offres sont des tâches susceptibles de déplacer la mission vers l'intermédiation selon le cadre local. Une rémunération fixe ne suffit pas à les rendre pédagogiques. Une réponse acceptable refuse de les inclure automatiquement et propose d'entraîner Nadia à les gérer elle-même, sous réserve de faisabilité.

La troisième difficulté concerne les pièces. Le document énergétique doit être identifié et sa validité vérifiée. Le plan doit être rapproché des documents pertinents et de la situation actuelle. Les factures sont des preuves de dépenses ou d'interventions, mais elles ne démontrent pas à elles seules la conformité administrative et technique de tous les travaux.

Une proposition possible annonce un entretien avec les deux propriétaires, un atelier de dossier, une analyse comparative à partir de références vérifiées, une préparation de l'annonce et deux simulations d'échanges. Les propriétaires conservent leurs contacts et décident des offres. Le coach ne reçoit pas de fonds liés à la vente et ne signe pas pour eux. Toute question de titre, d'acte ou de qualification de prestation est adressée au professionnel compétent.

Les bonnes questions portent sur le mode de détention, les personnes qui doivent consentir, le calendrier réel, le temps disponible pour les échanges et les pièces manquantes. Une question comme « quel prix aimeriez-vous ? » peut être utile, mais elle ne remplace pas « sur quoi repose ce prix ? » et « quelle conséquence aurait une vente plus longue ? ».

Erreur bloquante : accepter la mission de remplacement puis ajouter une phrase précisant que vous n'êtes pas agent. Autre erreur bloquante : commencer la diffusion sans traiter les désaccords et les informations indispensables. Amélioration souhaitable : prévoir une séance où Nadia refait seule une tâche étudiée, afin de vérifier l'autonomie obtenue.

Atelier 2 : conduire un entretien sans fixer le prix à la place du vendeur

Temps indicatif : 35 minutes. Une personne joue le propriétaire, une autre le coach. À défaut, rédigez les deux côtés de l'échange en marquant clairement les réponses fictives.

Le propriétaire affirme : « J'ai payé cher et investi beaucoup. Je ne vendrai pas à moins de 410 000 euros. Si vous êtes un bon coach, vous trouverez comment présenter le bien pour atteindre ce prix. » Ces montants sont des données fictives d'exercice, pas une référence de marché.

Votre tâche consiste à conduire un échange de dix minutes. Vous devez reconnaître l'investissement du propriétaire, distinguer dépenses passées et valeur actuelle, proposer un travail comparatif et explorer ce qu'il fera si les éléments du marché contredisent son attente. Vous ne devez ni ridiculiser son prix ni le confirmer pour obtenir le contrat.

Après la simulation, notez les phrases qui ont ouvert une recherche et celles qui ont orienté abusivement une décision. Remplacez trois phrases trop affirmatives par des questions précises. Rédigez ensuite une prochaine action qui puisse être réalisée en moins d'une heure.

Une correction possible commence par demander quelles dépenses sont documentées, quelles qualités du bien sont améliorées et quelles ventes locales sont connues. Elle propose de comparer plusieurs références homogènes et d'identifier les différences. Elle termine par une tâche claire : rassembler cinq références avec date, prix, surface, état et source. La baisse de prix ne devient pas une décision automatique au premier désaccord.

Fiche opérationnelle : contrat pédagogique à faire examiner

Cette fiche sert à préparer votre échange avec le professionnel qui vérifiera votre contrat. Elle n'est pas un modèle juridique prêt à signer.

Identifiez les parties et leur qualité. Décrivez le bien concerné sans publier ses données privées. Écrivez les objectifs d'apprentissage et les séances prévues. Listez les livrables, les dates ou conditions de réalisation, le coût, les modalités de paiement et les frais éventuels. Précisez ce que le client doit fournir et ce qu'il conserve comme responsabilité.

Ajoutez le périmètre réel : observation pédagogique, informations générales, analyse comparative avec réserves, préparation du vendeur. Faites examiner les tâches ambiguës. Précisez les exclusions utiles à la compréhension du client, notamment représentation, négociation pour son compte, réception de fonds de vente et production d'un diagnostic ou d'un acte juridique.

Demandez la vérification des règles de consommation applicables, des droits éventuels de rétractation, de la médiation ou du traitement des réclamations, de la protection des

données et des assurances. Une activité à distance ou transfrontalière ne s'analyse pas uniquement avec le pays où se trouve le logement. La localisation du client et du prestataire peut aussi compter.

Terminez par les modalités de suspension et de fin : document manquant, conflit entre décideurs, demande trompeuse, acte hors périmètre, facture contestée. Le client doit pouvoir comprendre ce qui sera conservé, corrigé ou restitué si la mission s'arrête. Vous conservez une trace du contrat effectivement applicable à chaque dossier.

Vérification avant la prochaine séquence

Vous êtes prêt à poursuivre lorsque vous pouvez décrire votre mission avec des verbes concrets, reconnaître une demande de remplacement du vendeur, formuler un point d'arrêt sans dramatiser et expliquer ce que le client apprendra. Vous devez également savoir quelles vérifications locales restent nécessaires avant de commercialiser votre activité.

Si votre proposition commerciale repose encore sur une promesse de prix, une commission de vente non examinée ou une prise en charge des contacts acheteurs, revenez sur le périmètre. Le chapitre suivant développera l'analyse du bien. Il ne rendra pas autorisés les actes que cette première séquence a laissés sans réponse.

03 Analyser un bien et transformer les observations en dossier

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Une observation devient une action



Décrire avant d'interpréter.

Une information manquante reste visible dans le dossier.

Support pédagogique original. Les exemples et montants de simulation sont fictifs. Ce chapitre enseigne une observation structurée ; il ne délivre ni diagnostic technique, ni certificat de surface, ni expertise de structure.

Commencer par une identité fiable

Vous arrivez devant une maison avec un jardin, une annexe et un garage. Le propriétaire vous présente l'ensemble comme un seul bien. Cela reste à vérifier. Le garage peut dépendre d'une autre parcelle. Une annexe peut avoir un statut différent de la maison. Un passage visible peut traverser le terrain d'un voisin. Le logement utilisé au quotidien ne correspond pas toujours exactement au bien juridiquement décrit.

Créez une fiche d'identité avant la visite détaillée. Relevez l'adresse, le type de bien, les références documentaires disponibles, la personne qui fournit chaque information et la date. Distinguez ce qui est lu dans une pièce, ce qui est observé et ce qui est déclaré oralement. Si une information se contredit, conservez les deux versions jusqu'à clarification. Ne choisissez pas celle qui rend l'annonce plus attractive.

La fiche doit couvrir le logement principal, les annexes, les dépendances, le terrain, les stationnements et les équipements inclus ou exclus. Ajoutez la situation d'occupation et les personnes qui utilisent les lieux. Vous vérifierez les titres, les droits et les pouvoirs avec le professionnel compétent. Le cadastre aide à identifier ; il ne remplace pas systématiquement une vérification de propriété, de limites ou de conformité.

Un plan commercial est une aide de lecture. Sa présence ne signifie pas que sa surface a été mesurée selon une méthode juridiquement adaptée. Une surface habitable, une surface de plancher, une surface privative, une surface brute et une surface de terrain ne sont pas synonymes. Avant de comparer ou de publier, notez la définition exacte et le document qui la soutient. Si cette définition reste inconnue, la comparaison au mètre carré reste fragile.

Organiser une visite qui ne dépend pas de la mémoire

Parcourez le bien toujours avec la même logique d'observation : environnement, accès, extérieur, pièces, équipements, dépendances et documents. La stabilité de cette méthode évite d'oublier une cave lorsqu'un séjour spectaculaire attire toute l'attention. Elle ne vous dispense pas de vous adapter à un lieu dangereux ou inaccessible.

Prévenez le propriétaire du but de la visite. Vous ne venez pas donner une note au goût de sa décoration. Vous cherchez à comprendre le fonctionnement du logement, les qualités vérifiables, les points qui peuvent gêner un acheteur et les questions à approfondir. Obtenez son accord avant de photographier des espaces privés et expliquez l'usage prévu des images.

Ne montez pas sur une toiture, ne démontez pas un équipement électrique et n'ouvrez pas un matériau suspect pour satisfaire votre curiosité. Une observation n'est utile que si elle reste sûre et dans votre compétence. Notez la zone non observée et la raison. « Combles non accessibles le jour de la visite » est une information plus exacte que « toiture en bon état » déduite depuis le jardin.

Pour chaque point, écrivez une phrase descriptive, puis une conséquence possible et une prochaine action. Par exemple : « Trace sombre en pied de mur dans la cave ; cause non établie ; demander l'historique et faire examiner si nécessaire. » Cette écriture maintient la différence entre le constat et l'explication. Elle réduit les conclusions techniques précipitées.

Lire le quartier sans généraliser

Une adresse peut être attractive pour un acheteur et peu adaptée à un autre. La proximité d'une gare, d'une école ou d'un commerce doit être décrite par des informations vérifiées. « Quartier idéal » ne dit rien. « Arrêt accessible à pied selon un trajet de 650 mètres vérifié sur place » informe davantage, à condition de préciser ce qui a été réellement mesuré.

Observez les accès, la circulation, les trottoirs, le stationnement, les nuisances visibles, l'éclairage et les services utiles. Une visite en milieu de journée ne permet pas d'affirmer que le secteur est calme en soirée. Une rue vide un dimanche ne prouve pas une faible circulation les jours ouvrables. Inscrivez le jour et l'heure de chaque observation.

Les projets futurs demandent une source datée. Un panneau de chantier, une annonce municipale et une rumeur de voisin n'ont pas la même portée. Vérifiez la décision, le stade du projet et les incertitudes. Ne présentez pas une amélioration de transport comme acquise si elle est encore soumise à une étude ou à un financement.

Un risque naturel ou un statut d'urbanisme se vérifie auprès des outils et organismes adaptés au territoire. Vous ne concluez pas à l'absence de risque parce que le propriétaire n'a jamais connu de problème. L'expérience d'un occupant est une pièce du dossier, pas une cartographie officielle ni une garantie pour l'avenir.

Comprendre la distribution avant de parler de potentiel

Dessinez un schéma simple des pièces et des circulations. Repérez les accès, les fenêtres, les zones de passage et les usages actuels. Une grande surface peut être peu pratique si l'on doit traverser une chambre pour rejoindre une autre pièce. À l'inverse, un petit logement bien distribué peut offrir une utilisation plus confortable que ne le suggère sa surface seule.

L'analyse du potentiel commence par des usages déjà possibles et vérifiables : une pièce peut accueillir un bureau, un rangement peut être mieux organisé, une table peut être déplacée pour libérer la circulation. Ces propositions n'impliquent pas des travaux structurels. Elles se testent avec des dimensions réelles et des contraintes connues.

Les transformations importantes exigent d'autres vérifications. Abattre une cloison, ouvrir un mur, aménager des combles, diviser un logement ou changer une affectation peut nécessiter un examen technique, des autorisations ou une décision de copropriété. Vous pouvez préparer la question et comparer les scénarios. Vous ne devez pas écrire « possibilité de créer deux appartements » parce qu'une surface semble suffisante.

La présentation du potentiel doit conserver sa condition. Une simulation d'aménagement s'identifie comme telle. Le vendeur explique ce qui existe actuellement et ce qui n'est qu'une hypothèse. Les images retouchées ne doivent pas remplacer les photographies fidèles du bien ni masquer la faisabilité non vérifiée du projet.

Repérer les signaux techniques sans attribuer une cause certaine

Une fissure n'a pas une signification unique. Sa position, son évolution, les matériaux et le contexte comptent. Une peinture récente peut cacher un ancien défaut, mais elle peut aussi correspondre à un entretien normal. Vous n'avez pas à choisir une explication sans éléments. Vous photographiez avec accord, situez le point et demandez l'historique.

Séparez les signes qui appellent une clarification de ceux qui justifient une interruption de la visite. Une odeur de gaz, un danger électrique apparent, un risque de chute ou un

élément instable impose de privilégier la sécurité et l'intervention compétente. Vous ne poursuivez pas une démonstration de coaching dans une zone dangereuse.

Pour les points non urgents, constituez une liste de questions : depuis quand le signe existe-t-il ? A-t-il changé ? Une intervention a-t-elle été réalisée ? Par qui ? Existe-t-il une facture, un rapport ou une garantie ? Le propriétaire connaît-il un sinistre déclaré ? Les documents obtenus doivent être lus, pas seulement ajoutés au dossier.

Une absence de preuve se note. « Le propriétaire déclare que la toiture a été refaite ; facture non fournie » n'est pas équivalent à « toiture neuve ». Même avec facture, le mot neuf peut être trompeur si seule une partie a été réparée. La bonne annonce décrit l'intervention documentée et sa date lorsqu'elle est connue.

Examiner l'humidité avec une méthode prudente

Les traces d'humidité peuvent venir d'une infiltration, d'une fuite, de condensation, d'un problème de ventilation, d'une remontée capillaire ou de plusieurs causes combinées. Le lieu où la trace apparaît ne suffit pas à établir son origine. Un appareil grand public et une photographie ne remplacent pas une analyse adaptée.

Relevez les pièces concernées, la position des traces, les odeurs, les informations fournies par le propriétaire et les conditions du jour. Notez si le logement est chauffé, ventilé et occupé. N'utilisez pas ces éléments pour établir vous-même un diagnostic. Ils servent à rendre la demande d'expertise plus précise.

Une réparation utile traite la cause confirmée. Une action de présentation peut améliorer le rangement ou la lumière, mais elle ne doit pas supprimer l'information sur un défaut connu. Si un artisan propose une intervention, demandez un devis qui décrit la cause retenue, les travaux, les limites et les garanties applicables. Comparez des prestations équivalentes, pas seulement des montants.

Le coach aide le vendeur à formuler une information loyale. Il ne rédige pas seul une clause juridique censée éliminer toute responsabilité. Le dossier et les échanges avec le professionnel chargé de la vente doivent intégrer les informations pertinentes. La bonne manière de les communiquer dépend du pays et de la situation.

Lire les équipements et l'énergie

Le chauffage, l'eau chaude, la ventilation, l'électricité et l'alimentation en eau influencent les usages du logement et les questions de l'acheteur. Relevez le type d'équipement, sa date lorsqu'elle est prouvée, les contrats d'entretien et les documents disponibles. Ne déduisez pas la conformité d'une installation de son aspect propre ou récent.

Les certificats et diagnostics énergétiques suivent les méthodes de leur territoire. Leur résultat n'est pas une facture garantie. Les habitudes d'occupation, la météo et les prix de l'énergie peuvent expliquer des écarts entre une consommation calculée et des dépenses réelles. Une facture du vendeur ne démontre pas que l'acheteur aura la même dépense.

Quand un document propose des travaux, distinguez recommandation, coût indicatif et devis personnalisé. Le propriétaire peut apprendre à lire les priorités et à préparer une demande d'étude. Il ne doit pas annoncer un gain certain ou une nouvelle classe énergétique sans validation adaptée. Dans un appartement, les travaux peuvent dépendre d'une décision collective.

Un équipement de production d'énergie demande aussi une lecture contractuelle : propriété, location, financement, entretien, transfert éventuel et droits associés. La présence de panneaux sur une toiture ne prouve pas que tous leurs avantages suivront automatiquement la vente. La vérification se fait avec les contrats et les interlocuteurs compétents.

Transformer les observations en preuves utiles

Classez le dossier par fonctions : identité et droits, surfaces et plans, urbanisme, énergie et contrôles, entretien et travaux, copropriété ou occupation, risques, coûts et calendrier. Chaque pièce reçoit un titre lisible, une date, une origine et un statut. Vous évitez les fichiers nommés document-final-2 qui ne permettent pas de savoir ce qu'ils contiennent.

Un tableau de preuves comporte cinq colonnes : affirmation, pièce ou observation, date, limite, action. Pour l'affirmation « jardin privatif », la preuve attendue n'est pas une photo de clôture. Il faut vérifier les droits correspondants. Pour « chaudière entretenue », le justificatif doit identifier l'équipement, l'intervention et la date. Pour « extension autorisée », une facture de maçon ne suffit pas.

Le dossier public ne contient pas toutes les pièces privées. Un plan peut montrer une organisation intérieure sans diffuser une signature ou un numéro personnel. Une demande d'information légitime peut être traitée par un canal adapté. Vous appliquez une logique de nécessité et de sécurité : qui a besoin de cette information, à quel stade et sous quelle forme ?

Une version de travail reste distincte d'une pièce officielle. Ne modifiez pas un rapport pour le rendre plus flatteur. Si une donnée semble erronée, demandez une correction à l'émetteur compétent et conservez la trace. Le propriétaire doit pouvoir retrouver la version réellement utilisée lors de la mise en vente.

Évaluer l'importance d'un point sans faire une expertise

Toutes les questions n'ont pas la même conséquence. Une poignée abîmée peut se réparer simplement. Une discordance de titre, un usage non clarifié ou un défaut structurel supposé peut rendre la stratégie de vente prématurée. Le coach classe les points selon la décision qu'ils empêchent, pas seulement selon leur visibilité.

Utilisez quatre statuts opérationnels. Vérifié : une preuve pertinente soutient l'information. À compléter : une pièce ou une observation manque. À faire examiner : une question dépasse la compétence du vendeur et du coach. Bloquant avant diffusion : une incertitude essentielle rendrait l'annonce ou la démarche trompeuse ou risquée. Ces statuts se révisent quand une réponse fiable arrive.

Ne transformez pas ce classement en score scientifique. Un total de points peut donner une impression de précision trompeuse. Une seule question juridique importante peut compter davantage que vingt petits défauts de présentation. Le tableau doit guider des actions et des responsabilités, pas produire une note censée certifier le bien.

Le dossier d'analyse se termine par une synthèse courte : qualités prouvées, limites connues, informations manquantes et prochaines interventions. Le propriétaire doit pouvoir l'expliquer sans vous. Si le vocabulaire est trop technique, remplacez les mots inutiles ou ajoutez leur définition. La précision n'exige pas une prose opaque.

Cas fictif : maison avec annexe et pièces discordantes

La maison de Thomas comprend trois chambres, une cave, une annexe utilisée comme bureau et un jardin. Il affirme une surface totale de 142 mètres carrés. Un ancien plan indique 118 mètres carrés pour la maison. Il ne connaît pas la méthode de mesure. L'annexe est isolée et chauffée, mais il ne retrouve pas son autorisation. Une facture évoque le remplacement de tuiles sur une partie du toit, six ans plus tôt. Une trace apparaît au plafond d'une chambre. Thomas dit qu'elle est ancienne et souhaite repeindre avant les photos.

Les données suivantes sont fictives. Le diagnostic ou certificat énergétique est disponible, mais son périmètre doit être lu. La cave n'a pas pu être visitée le premier jour. Le garage est mentionné dans un document séparé dont la relation avec le bien principal n'est pas claire. Thomas veut publier l'annonce cette semaine.

Votre tâche consiste à produire une fiche d'identité, une synthèse des incertitudes et un plan d'action. Vous ne devez ni diagnostiquer le plafond, ni additionner automatiquement les surfaces, ni présenter l'annexe comme une chambre supplémentaire. Vous préparez les questions à adresser aux intervenants compétents selon le pays du parcours.

Exercice détaillé : dossier d'observation

Temps indicatif : 90 minutes. Première étape, 15 minutes : créez un tableau contenant dix affirmations de Thomas. Pour chacune, indiquez si elle provient d'un document, d'une observation ou de sa déclaration. Conservez la formulation exacte de l'information lorsqu'elle est incertaine.

Deuxième étape, 20 minutes : dessinez un schéma des espaces. Le schéma doit distinguer maison, annexe, cave, jardin et garage. Inscrivez les surfaces comme informations à vérifier et non comme valeurs définitives. Ajoutez une légende précisant qu'il s'agit d'un schéma pédagogique, non d'un plan cadastral ou d'un relevé certifié.

Troisième étape, 20 minutes : choisissez les vérifications prioritaires. Pour chaque action, précisez le responsable, l'interlocuteur, le document attendu et la décision qui dépend de sa réponse. Si vous écrivez seulement vérifier l'urbanisme, votre action n'est pas assez précise. Il faut identifier l'objet à examiner et la pièce ou réponse attendue.

Quatrième étape, 20 minutes : rédigez une synthèse de 250 mots maximum pour Thomas. Elle explique pourquoi certaines photos et l'annonce doivent attendre. Elle distingue les actions de rangement réalisables immédiatement et les questions techniques ou juridiques à clarifier.

Cinquième étape, 15 minutes : préparez un début d'annonce uniquement avec les éléments suffisamment soutenus. Marquez dans votre dossier de travail les informations non publiables à ce stade. Votre texte ne doit pas affirmer 142 mètres carrés habitables, toiture refaite ou bureau autorisé sans preuve adaptée.

Correction commentée

Une bonne fiche n'additionne pas les 118 mètres carrés du plan et une surface supposée de l'annexe pour retrouver le total annoncé. Elle note les définitions inconnues et prépare la mesure ou vérification pertinente. Les surfaces qui servent au prix ou à l'annonce doivent être homogènes et adaptées au pays.

L'autorisation de l'annexe demande une vérification distincte. Son usage confortable et son isolation ne prouvent pas sa conformité administrative. La réponse attendue concerne les travaux, leur statut et l'usage autorisé. Le professionnel compétent doit aussi préciser les conséquences éventuelles pour la vente. Le coach ne rédige pas une conclusion de régularisation possible sans examen.

La facture de toiture soutient une intervention partielle datée. Elle ne soutient pas l'affirmation toiture refaite. La trace au plafond mérite une question sur son historique et, si nécessaire, une analyse technique. Repeindre avant de documenter et clarifier le point serait une mauvaise action de préparation.

La cave reste non observée. Le garage demande une clarification documentaire. Le calendrier de diffusion doit donc être révisé selon les pièces et réponses nécessaires. Certaines tâches peuvent commencer : ranger, nettoyer sans masquer un défaut, classer les factures, préparer les questions, établir une liste de photos futures.

Une synthèse acceptable dit à Thomas ce qu'il peut faire maintenant et ce qui doit attendre. Elle ne le culpabilise pas pour les documents manquants. Elle lui montre qu'une information fiable protège la qualité de sa présentation et évite de devoir corriger une annonce déjà diffusée.

Erreur bloquante : publier les qualités non prouvées au motif que le vendeur les a déclarées. Erreur importante : conclure à la cause de la trace avec une photographie. Amélioration souhaitable : faire reformuler au propriétaire la différence entre observation, preuve et hypothèse.

Fiche de travail : du défaut apparent à la prochaine action

Choisissez cinq points d'un bien réel dont vous avez l'autorisation d'observer les espaces, ou reprenez le cas fictif. Pour chaque point, rédigez une description sans interprétation, indiquez la zone et la date, rassemblez l'historique fourni, puis écrivez la question qui reste ouverte. Identifiez la personne compétente pour y répondre et la décision que vous pourrez prendre après son retour.

Exemple fictif : joint dégradé autour d'une fenêtre, observation visuelle datée, aucun historique documenté, question sur l'étanchéité et l'entretien, examen par un intervenant adapté, décision sur une réparation avant photographie. Vous ne concluez pas que toute la menuiserie doit être remplacée ni que l'infiltration est certaine.

Comparez ensuite deux façons de présenter le point au vendeur. La première décrit seulement une inquiétude. La seconde décrit un constat et une action. Retenez celle qui permet au propriétaire de comprendre quoi faire, avec qui et sur quelle base. Vous ne devez pas produire une alerte générale sans issue pratique.

Vérification des acquis

Vous pouvez poursuivre lorsque votre fiche distingue les faits des déclarations, que vos surfaces ont une définition, que chaque incertitude importante possède une action et que votre présentation du potentiel reste conditionnelle lorsqu'elle dépend d'une autorisation ou d'une expertise.

Le chapitre de marché utilisera ce dossier. Des comparables précis ne compensent pas une identité de bien incertaine. Avant de calculer un prix au mètre carré, vous devez savoir ce que vous comparez et ce que le propriétaire pourra réellement proposer à la vente.

04 Luxembourg : accompagner une vente dans son cadre local

Parcours Coach immobilier au Luxembourg. Ahmed Bouda. Chapitre en préparation. Les personnes et montants des cas sont fictifs. Les sources sont consultées au 4 octobre 2026.

Définir l'activité avant de vendre une prestation

Guichet.lu définit l'agent immobilier comme un intermédiaire entre deux personnes en vue d'une vente, d'un échange, d'une location ou d'une cession immobilière. La fiche présente l'autorisation d'établissement, les qualifications et l'assurance requises pour cette activité. [Guichet.lu, agent immobilier](https://guichet.lu/agent-immobilier).

L'intitulé coach ne suffit donc pas à décider du cadre applicable. Le prestataire doit faire examiner son activité réelle, y compris une assistance qui pourrait dépasser l'enseignement de méthodes. Il vérifie aussi les formalités adaptées à son entreprise et aux services qu'il propose. Une activité transfrontalière demande un examen supplémentaire plutôt qu'une copie automatique de règles françaises ou belges.

Le parcours enseigne au propriétaire à construire son dossier, lire ses informations, comparer son bien et gérer lui-même sa présentation. Le coach ne se place pas entre les parties pour négocier leur transaction. Il ne reçoit pas de fonds de vente et ne signe pas au nom du propriétaire. Ces limites sont expliquées dans les exercices de mission et doivent correspondre aux actes accomplis.

Distinguer logement existant et logement en construction

Le marché luxembourgeois est petit à l'échelle d'un pays, mais ses biens et ses usages restent divers. Le prix d'un appartement existant et celui d'un appartement en construction ne se comparent pas sans examiner leur définition, leurs prestations, leurs délais et leur contexte. La moyenne d'un ensemble hétérogène peut donner au propriétaire une référence trompeuse.

Le coach demande au vendeur d'identifier le segment de son bien avant les calculs. Le logement est-il existant et disponible ? Est-il occupé ? Quelles surfaces et annexes sont documentées ? Quelle situation énergétique et quels travaux collectifs sont connus ? L'acheteur potentiel cherche-t-il le même usage que celui des références retenues ?

La publication du STATEC et de l'Observatoire de l'habitat pour le deuxième trimestre 2026 indique une baisse annuelle de 2,2 % de l'indice général, comprenant logements existants et en construction, et une hausse de 1,1 % par rapport au trimestre précédent. Les deux comparaisons doivent être expliquées avec leur période. [Le logement en chiffres](#), page modifiée le 23 septembre 2026.

Ces données ne signifient pas que chaque bien a baissé de 2,2 %. L'apprenant doit lire les tableaux adaptés au type de logement et au territoire, puis examiner les références propres au dossier. Une annonce de programme neuf peut éclairer une concurrence, mais elle ne devient pas une transaction d'appartement ancien.

L'Energiepass décrit une performance calculée

Le certificat de performance énergétique, souvent appelé Energiepass, est présenté par Guichet.lu avec ses situations d'obligation et ses exceptions. Le vendeur vérifie le document nécessaire pour son bien, sa validité, son périmètre et les informations à communiquer. [Guichet.lu, certificat énergétique résidentiel](#).

Le terme peut être conservé et expliqué en français. Il ne faut pas le remplacer par DPE comme si les documents avaient la même méthode et le même régime. Le propriétaire apprend à retrouver les classes, les données et les recommandations, puis à poser les questions au professionnel compétent.

Les dépenses d'un occupant et la performance calculée sont différentes. Une facture de chauffage peut être utile dans son contexte, mais elle ne garantit pas le coût de l'acheteur. Les travaux envisagés doivent être examinés avec leurs contraintes, notamment celles d'une copropriété. Une proposition de rénovation ne constitue pas une promesse de nouvelle classe.

Les informations cadastrales ne racontent pas tout le bien

Le propriétaire doit relier l'identité documentaire et l'usage actuel du logement. Un plan cadastral, un acte, une mesure de surface, des plans de transformation et les pièces de copropriété n'ont pas les mêmes fonctions. Le coach organise leur classement et leur comparaison sans prétendre résoudre seul une discordance.

Les transformations et les usages demandent une vérification auprès de la commune et des intervenants adaptés. Une pièce aménagée depuis longtemps peut nécessiter une clarification. Une fenêtre, un garage ou une division supplémentaire ne devient pas autorisé parce qu'il apparaît sur une photo commerciale.

Préparez une fiche par question : situation observée, information déclarée, pièce disponible, pièce attendue, interlocuteur et décision concernée. Le vendeur doit

comprendre pourquoi la question compte pour la présentation et la transaction. La fiche ne sert pas à produire une conclusion juridique improvisée.

Comprendre la portée du compromis

La page Guichet.lu consacrée au compromis explique que sa signature engage les parties. Elle présente aussi les conditions suspensives, notamment celles liées à un financement, et la nécessité d'un calendrier. Le vendeur ne doit pas appliquer automatiquement le droit français de rétractation. [Guichet.lu, valeur juridique du compromis](#), page modifiée le 24 juin 2020, consultée le 4 octobre 2026.

Cette ancienneté doit rester visible dans le dossier de veille. Avant publication du chapitre détaillé et avant usage réel, les textes et les particularités du dossier doivent être vérifiés. Le coach apprend au vendeur à préparer son rendez-vous professionnel : bien, prix, parties, conditions, financement, délai et questions non résolues.

Une offre de formulaire trouvé en ligne ne remplace pas cet examen. La facilité d'une signature électronique ou d'un échange de fichiers ne réduit pas les conséquences d'un contrat. Le coach ne rédige pas une clause supposée protéger toutes les situations et ne décide pas de la portée d'une renonciation.

Préparer le dossier d'un propriétaire non résident

Un vendeur à distance peut avoir besoin d'une organisation plus précise : pièces accessibles, interlocuteurs, calendrier, visites qu'il peut assurer et modalités professionnelles de signature. Cela ne vous autorise pas à vous substituer à lui dans la vente. La question d'une procuration ou d'une représentation se traite avec le professionnel compétent.

Le produit net et les conséquences fiscales peuvent dépendre de la situation personnelle et des règles de plusieurs territoires. Le coach prépare les éléments et les questions. Il ne promet pas un traitement fiscal identique à celui d'un résident, ni une exonération fondée sur une seule description du bien.

Les avantages fiscaux et dispositifs temporaires doivent être datés. Une mesure applicable l'année précédente peut avoir été modifiée ou avoir cessé. Dans la formation, les exemples utilisent des budgets fictifs et distinguent clairement les montants à confirmer auprès des administrations et conseils compétents.

Cas fictif : appartement existant et références neuves

Marc vend un appartement de 79 mètres carrés documentés dans un immeuble existant. Il possède une cave et un stationnement dont les droits et documents doivent être reliés au lot. Il s'appuie sur trois annonces de programmes neufs pour justifier son prix. La copropriété a évoqué des travaux, mais il ne retrouve pas la décision. Il vit maintenant à l'étranger et souhaite vous confier les contacts des candidats.

Une personne lui propose de signer rapidement un compromis standard, avec une condition de prêt rédigée en quelques mots. Marc pense qu'il pourra toujours changer d'avis dans les dix jours, car il a lu un guide français. Les montants et le secteur précis ne sont pas fournis : vous ne devez pas les inventer pour produire une estimation ferme.

Exercice : corriger la méthode et le calendrier

Temps indicatif : 70 minutes. Rédigez quatre documents : une note sur les comparables, une liste de pièces de copropriété à faire préciser, une organisation des responsabilités à distance et une feuille de questions avant compromis. Chaque document doit faire apparaître ce qui est connu et ce qui reste ouvert.

Expliquez à Marc pourquoi ses annonces neuves ne suffisent pas. Décrivez les critères de recherche pour des appartements existants. Relevez le risque de confusion sur le compromis sans lui proposer vous-même une solution juridique. Proposez une organisation dans laquelle il reste responsable de ses contacts ou fait intervenir le professionnel habilité adapté.

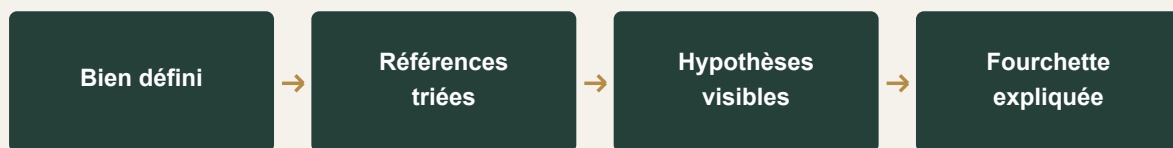
Une correction satisfaisante distingue existant et construction, vérifie les annexes et la copropriété, traite la situation à distance et refuse le délai français supposé. Elle fait examiner le compromis et les conditions par le professionnel compétent. Elle ne propose pas une procuration au coach comme simple solution pratique.

Erreur bloquante : appliquer une baisse nationale au prix des annonces neuves puis appeler le résultat estimation de l'appartement. Autre erreur bloquante : assurer au vendeur qu'il dispose d'un délai général de dix jours. Le progrès attendu est un dossier que Marc peut expliquer et un calendrier dont il comprend les dépendances.

05 Construire une analyse comparative et expliquer un prix

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Comparer des informations de même nature



Un calcul correct peut partir de données inadaptées.
La sélection et les limites font partie du résultat.

Support pédagogique original. Tous les biens, prix individuels et budgets des exercices sont fictifs. Les statistiques nationales explicitement attribuées sont distinguées des simulations. L'analyse pédagogique ne remplace pas une expertise exigée par une banque, une administration ou un autre organisme.

Le prix d'une annonce ne prouve pas la valeur du bien

Un propriétaire ouvre un portail et retient les trois annonces les plus chères du quartier. Il conclut que son logement doit se vendre au même niveau. Le problème n'est pas le manque de données. C'est leur sélection. Il ignore les biens retirés sans vente, les prix diminués, les différences d'état et la négociation éventuelle.

Une annonce est une proposition du vendeur. Une transaction documentée informe sur un prix accepté dans un contexte donné. Une estimation automatique produit un résultat à partir de données et d'une méthode dont les limites peuvent être importantes. Une expertise suit un cadre propre à sa mission. Vous devez expliquer au client quelle information vous utilisez et pourquoi.

Le coach aide le propriétaire à établir un dossier de comparaison. Il lui apprend à examiner les références, à repérer les anomalies et à présenter une fourchette argumentée. Il ne prétend pas produire une valeur certaine valable pour tous les usages. Le prix de mise en vente est ensuite une décision du propriétaire, éclairée par les professionnels nécessaires à son dossier.

La bonne question n'est pas seulement combien vaut ce bien. Elle est aussi : quels acheteurs peuvent lui trouver une utilité, quels autres biens peuvent-ils choisir, quels coûts et contraintes voient-ils, et quelles informations permettent de comparer honnêtement ces options ?

Définir le marché comparable

Commencez par le type de bien et ses usages. Un appartement sans extérieur n'est pas directement comparable à une maison avec jardin, même si les surfaces sont proches. Une maison de quatre façades et une maison mitoyenne peuvent avoir des demandes et des coûts différents. Un logement libre et un logement occupé ne présentent pas la même disponibilité.

La géographie ne se réduit pas à un cercle sur une carte. Deux rues voisines peuvent différer par les accès, le bruit, le paysage ou les contraintes administratives. Inversement, des biens plus éloignés peuvent répondre aux mêmes besoins si les services, trajets et usages sont proches. Justifiez le périmètre au lieu de retenir une distance arbitraire.

La période compte. Une transaction ancienne peut rester informative, mais son contexte de marché peut avoir changé. Vous ne lui appliquez pas automatiquement un pourcentage national. Vous cherchez d'abord des références plus récentes et vous expliquez ce que la référence ancienne apporte encore.

Définissez enfin la gamme et l'état. Un appartement rénové dans un immeuble bien entretenu n'est pas équivalent à un logement dont la copropriété doit financer des travaux importants. Le niveau de finition ne résume pas toute la comparaison. La situation énergétique, la distribution, les droits, les charges et les dépendances peuvent compter autant que les matériaux visibles.

Lire les statistiques sans fabriquer une estimation individuelle

Une médiane partage un ensemble de valeurs ordonnées en deux moitiés. Elle n'est pas le prix du bien moyen, encore moins celui d'un logement précis. Le changement d'une médiane peut aussi refléter la composition des biens vendus. Un indice de prix peut utiliser une méthode destinée à limiter certains effets de composition. Il faut lire sa définition.

En Belgique, Statbel a publié le 22 septembre 2026 les prix médians du premier semestre 2026 à partir des actes enregistrés auprès du SPF Finances. Pour les appartements, les médianes indiquées sont de 195 000 euros en Wallonie, 268 000 euros en Flandre et 275 000 euros à Bruxelles-Capitale. Ces différences illustrent un contexte territorial ; elles ne fournissent pas une formule d'évaluation pour un appartement donné. [Source : Statbel](#), consultation du 4 octobre 2026.

Au Luxembourg, la page du STATEC et de l'Observatoire de l'habitat consacrée au deuxième trimestre 2026 indique une baisse annuelle de 2,2 % de l'indice général et une hausse de 1,1 % par rapport au trimestre précédent. Les deux résultats utilisent des bases de comparaison différentes. L'indice comprend les logements existants et en construction. Vous ne devez pas appliquer l'un de ces pourcentages comme une correction certaine sur un bien particulier. [Source : Le logement en chiffres](#), page modifiée le 23 septembre 2026, consultée le 4 octobre 2026.

Pour chaque chiffre, notez l'organisme, la période observée, la date de publication, la géographie, le type de bien, l'unité et la méthode utile à sa compréhension. Une statistique sans ces éléments devient facilement un argument commercial trompeur. Si le tableau comporte peu de transactions locales, expliquez la fragilité de l'interprétation.

Construire une fiche de référence

Une référence utile comporte une adresse ou un secteur suffisamment précis, la date, la source, le type de prix, la surface et sa définition, l'état, les annexes, la situation d'occupation et les différences avec le bien étudié. Vous ajoutez ce qui manque. La colonne information inconnue est indispensable : elle empêche de traiter une hypothèse comme un fait.

Si vous utilisez une annonce, conservez son état à la date de consultation dans votre dossier privé, selon les droits et règles applicables. Ne republiez pas ses photos et son texte dans votre formation ou dans l'annonce du client. L'analyse d'une concurrence n'autorise pas la copie. Un retrait d'annonce ne prouve pas une vente au prix affiché.

Lorsque la donnée vient d'une base de transactions, identifiez l'opération entière. En France, DVF peut comporter plusieurs lignes pour une même mutation. Le jeu de données de la DGFIP comporte aussi des limites géographiques, notamment l'absence de couverture annoncée pour l'Alsace, la Moselle et Mayotte. Il faut vérifier la disponibilité locale et le millésime avant d'enseigner une méthode de recherche. [Source : DGFIP, DVF](#), consultation du 4 octobre 2026.

Au Maroc, un prix de référence fiscal ou foncier ne doit pas être présenté automatiquement comme un prix de marché accepté par un acheteur. Une annonce, une référence administrative et un indice statistique répondent à des usages différents. Le parcours marocain précise les sources disponibles et leurs limites à partir des publications effectivement vérifiées.

Trier sans sélectionner seulement les références favorables

Écrivez vos critères d'inclusion avant de comparer les prix. Vous pouvez retenir le type de logement, une surface compatible, une période, un état et un secteur pertinent. Puis vous appliquez ces critères à toutes les références trouvées. Si vous modifiez un critère, notez la raison et reprenez le tri.

Une référence exclue doit garder une justification. Trop éloignée, surface indéfinie, prix incluant plusieurs biens, occupation différente ou rénovation sans détails sont des motifs à examiner. Prix trop bas n'est pas un motif suffisant. La référence peut révéler une contrainte que vous n'aviez pas vue.

Ne comptez pas plusieurs fois le même bien diffusé sur plusieurs portails. Vous pouvez le reconnaître par les photographies, les caractéristiques et les informations disponibles sans collecter inutilement des données personnelles. Le doublon donne une impression artificielle de volume et peut modifier les calculs.

Un petit ensemble propre est souvent plus utile qu'un grand ensemble incohérent. Cela ne signifie pas que trois références suffisent dans toute situation. Le nombre nécessaire dépend de leur qualité et de la diversité du marché. Lorsque les références pertinentes sont rares, vous devez élargir l'incertitude et envisager une expertise adaptée.

Calculer un prix au mètre carré avec les bonnes réserves

Le calcul de base est simple : prix retenu divisé par surface retenue. Sa qualité dépend entièrement des deux valeurs. Si le prix comprend un garage et que la surface ne concerne que l'appartement, le ratio mélange une dépendance avec le logement. Si la surface est brute pour une référence et privative pour une autre, la comparaison peut devenir trompeuse.

Vous pouvez isoler certains éléments lorsque leur valeur est documentée par des références pertinentes. Vous ne devez pas inventer un barème universel pour un balcon, un jardin ou un stationnement. La valeur d'un élément dépend de son utilité locale, de sa qualité, de sa rareté et de ses droits. Un balcon inutilisable et une terrasse accessible ne se traitent pas de la même façon.

Évitez la précision excessive. Afficher une valeur de 327 418 euros laisse croire que l'incertitude est très faible. Une fourchette arrondie et justifiée est souvent plus honnête. Elle doit toutefois avoir un sens : son bas et son haut résultent d'un raisonnement, pas d'un pourcentage ajouté pour avoir l'air prudent.

Présentez séparément les calculs, les hypothèses et les limites. Le vendeur doit pouvoir refaire une division, identifier la surface utilisée et expliquer pourquoi une référence est

plus ou moins pertinente. S'il ne peut pas reproduire la méthode, l'accompagnement n'a pas encore transféré la compétence.

Cas fictif : comparaison de cinq appartements

Le bien étudié comporte une surface privative documentée de 82 mètres carrés, deux chambres, un balcon et aucun stationnement privatif. Il est libre. Son intérieur est entretenu, mais la cuisine est ancienne. Les charges collectives et les travaux prévus doivent être examinés séparément. Les cinq références ci-dessous sont entièrement fictives et utilisent, pour l'exercice, la même définition de surface.

Référence	Prix	Surface	Type de donnée	Différence principale
A	252 000 euros	80 m ²	Transaction documentée	État intérieur proche, balcon
B	278 000 euros	85 m ²	Transaction documentée	Cuisine récente, stationnement inclus
C	269 000 euros	83 m ²	Annonce actuelle	État annoncé rénové, vente non confirmée
D	230 000 euros	76 m ²	Transaction documentée	Sans balcon, travaux intérieurs
E	365 000 euros	110 m ²	Transaction documentée	Dernier étage, grande terrasse

Les ratios bruts sont de 3 150 euros par mètre carré pour A, environ 3 271 pour B, environ 3 241 pour C, environ 3 026 pour D et environ 3 318 pour E. Ces ratios ne constituent pas des valeurs corrigées. La présence d'un stationnement dans B empêche une comparaison immédiate. E peut relever d'un segment différent malgré sa proximité géographique.

Le travail n'est pas de faire la moyenne de tout ce qui est disponible. Il consiste à déterminer quelles références éclairent vraiment le bien et ce qu'il manque pour rapprocher les autres. A paraît instructive, mais sa copropriété, sa date et sa localisation précise restent à comparer. C informe sur la concurrence actuelle, pas sur un prix signé.

Exercice : produire une note de comparaison

Temps indicatif : 75 minutes. Reproduisez le tableau des références et ajoutez six colonnes : source, date, informations manquantes, raison d'inclusion, degré de pertinence et prochaine vérification. Vous ne pouvez pas inventer les pièces absentes. Vous devez les nommer.

Calculez les cinq ratios avec une calculatrice. Arrondissez à l'euro pour le calcul de travail, puis expliquez pourquoi la présentation au client peut être plus simple. Vérifiez que vous n'avez pas utilisé un prix annoncé comme une transaction confirmée. Relevez la référence dont la différence est la plus difficile à corriger avec les données présentes.

Rédigez ensuite une note de 400 à 600 mots. Elle présente les données utiles, les références secondaires et les limites. Elle explique quelles vérifications permettraient de proposer une fourchette. Vous pouvez proposer une plage exploratoire de travail à partir d'hypothèses clairement signalées, mais vous ne devez pas la présenter comme une évaluation définitive.

Terminez par trois questions que le vendeur doit pouvoir expliquer lui-même : pourquoi certaines références sont-elles plus utiles ? Pourquoi les prix affichés ne suffisent-ils pas ? Qu'est-ce qui pourrait modifier la comparaison ? Une bonne réponse relie chaque question au dossier du bien.

Correction de la note de comparaison

Les divisions attendues sont : $252\,000 / 80 = 3\,150$; $278\,000 / 85 = \text{environ } 3\,270,59$; $269\,000 / 83 = \text{environ } 3\,240,96$; $230\,000 / 76 = \text{environ } 3\,026,32$; $365\,000 / 110 = \text{environ } 3\,318,18$. La vérification arithmétique est nécessaire, mais elle ne valide pas les comparables.

Une réponse solide commence par A et D comme références à approfondir, avec leurs différences. Elle sépare C comme concurrence affichée. Elle conserve B sous réserve d'une meilleure compréhension du stationnement et de l'état. Elle examine si E relève d'un autre marché, plutôt que de l'utiliser pour tirer la valeur vers le haut.

Il manque notamment les dates, les localisations précises, les charges, les travaux collectifs, les documents énergétiques et les conditions de transaction. Le cas n'autorise donc pas une valeur ferme. Une réponse qui annonce le prix final à partir de la moyenne des ratios commet une erreur de méthode.

Une plage exploratoire peut servir à préparer une recherche complémentaire si elle est présentée comme telle. Elle ne doit pas devenir l'étiquette de vente avant la vérification des informations indispensables. Le corrigé valorise une incertitude expliquée plutôt qu'un chiffre choisi pour satisfaire le propriétaire.

Construire des ajustements sans inventer un barème

Un ajustement doit répondre à une différence réelle et être justifié. Si vous disposez de transactions comparables avec et sans stationnement, vous pouvez examiner ce qu'elles suggèrent. Vous vérifiez que les autres caractéristiques ne changent pas trop. Vous ne transformez pas une seule différence de prix en règle générale.

Les travaux n'ajoutent pas nécessairement leur coût au prix de vente. Une réparation peut supprimer un obstacle. Une amélioration peut faciliter la présentation sans être entièrement récupérée. Une dépense très personnelle peut intéresser peu d'acheteurs. Le coach aide le vendeur à distinguer coût engagé, utilité et valeur de marché.

Évitez de compter deux fois la même différence. Un logement récemment rénové peut déjà présenter une meilleure situation énergétique et moins de travaux intérieurs. Si vous ajoutez plusieurs corrections sans expliquer leur relation, vous risquez de rémunérer plusieurs fois le même avantage dans votre calcul.

Lorsque l'ajustement n'est pas suffisamment documenté, décrivez la différence qualitativement et élargissez les réserves. Ne fabriquez pas un coefficient pour remplir un tableau. L'absence de chiffre peut être une conclusion raisonnable si la donnée manque réellement.

Relier le prix au calendrier et au produit net

Le prix affiché, le prix accepté et le montant disponible après vente sont trois notions distinctes. Le vendeur doit anticiper les coûts qui lui reviennent réellement : prestations, documents, travaux décidés, remboursement éventuel d'un prêt et frais associés, fiscalité applicable, charges ou régularisations. Leur traitement dépend du dossier et du pays.

Le produit net se travaille avec des lignes identifiées et vérifiées. Écrivez prix de vente prévu moins coûts du vendeur moins sommes à rembourser. Ne déduisez pas automatiquement les frais d'acquisition de l'acheteur comme s'ils étaient à la charge du vendeur. Le professionnel chargé de la vente et les organismes concernés confirment les montants pertinents.

Un prix plus élevé peut s'accompagner d'un délai plus long et de coûts de détention. Mais une baisse n'accélère pas forcément une vente si l'obstacle principal est un dossier incomplet ou une contrainte juridique. Comparez les scénarios avec leurs hypothèses et évitez de promettre leur résultat.

Le propriétaire choisit sa stratégie en connaissant ses possibilités. Le coach ne négocie pas avec les acheteurs pour fabriquer le scénario souhaité. Il entraîne le vendeur à comprendre les implications, à préparer les questions et à consulter les professionnels au bon moment.

Exercice chiffré : trois scénarios de vente

Toutes les données sont fictives. Scénario prudent : vente à 288 000 euros après deux mois. Scénario central : 300 000 euros après quatre mois. Scénario ambitieux : 312 000 euros après huit mois. Le coût mensuel de détention retenu pour cette simulation est de 950 euros. Les coûts ponctuels prévus sont de 3 800 euros. La somme à rembourser à la banque est, pour simplifier l'exercice, fixée à 145 000 euros dans les trois scénarios. La fiscalité individuelle n'est pas chiffrée ; elle doit être confirmée dans un dossier réel.

Calculez d'abord le coût de détention de chaque scénario. Calculez ensuite un produit net provisoire avant toute fiscalité non chiffrée et avant toute variation du remboursement. Expliquez les limites de la simplification. Vous ne pouvez pas présenter ce résultat comme un relevé bancaire ou une simulation fiscale personnalisée.

Ajoutez un test de sensibilité. Que devient le scénario ambitieux si la vente prend douze mois au lieu de huit ? Que devient le scénario central si une dépense supplémentaire de 7 000 euros apparaît ? Le but est d'apprendre au propriétaire à voir les conséquences d'une hypothèse, pas de prédire sa vente.

Correction du calcul de scénarios

Les coûts de détention sont de 1 900 euros, 3 800 euros et 7 600 euros. Le produit net provisoire du scénario prudent est $288\,000 - 1\,900 - 3\,800 - 145\,000 = 137\,300$ euros. Celui du scénario central est 147 400 euros. Celui du scénario ambitieux est 155 600 euros.

Si le scénario ambitieux prend douze mois, le coût de détention atteint 11 400 euros et le produit net provisoire devient 151 800 euros. Si le scénario central supporte 7 000 euros supplémentaires, son résultat provisoire devient 140 400 euros. Ces montants restent des calculs de cas fictif, avec les exclusions explicites de l'exercice.

L'écart entre les résultats ne suffit pas à désigner la meilleure stratégie. Il faut examiner la faisabilité du prix, le besoin de liquidité, le prochain logement, la disponibilité du vendeur et le risque des dépenses supplémentaires. La somme à rembourser peut aussi évoluer dans un dossier réel. Une bonne réponse signale ces éléments et ne compare pas uniquement les totaux.

Erreur de calcul courante : déduire deux fois le coût mensuel lorsqu'il comprend déjà certaines lignes du budget. Autre erreur : considérer le coût d'une future acquisition comme un coût de cette vente sans expliquer le périmètre. Votre tableau doit définir chaque ligne et montrer les sommes qui restent à confirmer.

Décider quand réexaminer la stratégie

Fixez avec le vendeur des moments de réexamen avant la diffusion. Les indicateurs doivent permettre de poser une question : annonce consultée mais peu de demandes, demandes sans visites, visites sans suite, propositions éloignées de l'attente, document souvent réclamé. Aucun indicateur ne donne automatiquement sa cause.

Le nombre de consultations peut dépendre du portail, de son mode de comptage et de la qualité de la diffusion. Une baisse de demandes peut venir du prix, des informations, des images, de la disponibilité ou d'une contrainte du bien. Vous examinez les faits avant de recommander un changement.

Le vendeur note les retours sans collecter des détails personnels inutiles. Il distingue une objection récurrente d'une remarque isolée. Il conserve les informations sur le bien et les questions utiles à sa décision. Il ne classe pas les personnes avec des critères discriminatoires ou non pertinents.

Une révision de prix doit s'expliquer par le dossier et les résultats observés. Une révision d'annonce doit corriger ou améliorer une information fidèle. Une difficulté technique ou juridique demande l'intervention correspondante. Le coach ne remplace pas ces actions par une nouvelle promesse de visibilité.

Fiche de synthèse de l'analyse comparative

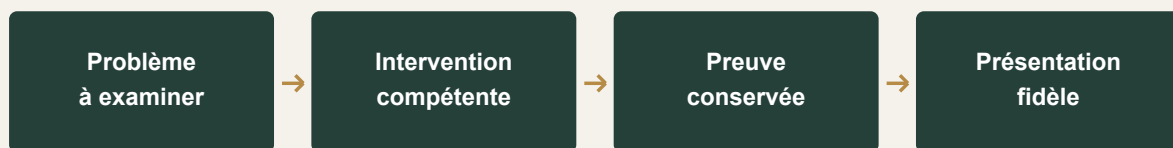
Le document remis au vendeur doit comporter l'identité du bien, la définition des surfaces, la date de l'analyse, les sources, les critères de sélection, les références retenues, les différences et les incertitudes. Ajoutez les scénarios et les prochaines vérifications. Une page de synthèse renvoie aux pièces de détail sans les dissimuler.

Faites présenter le dossier par le propriétaire pendant cinq minutes. Demandez-lui d'expliquer une référence écartée, un ratio, une information manquante et une conséquence de calendrier. S'il récite seulement votre chiffre, reprenez la méthode. Le résultat attendu du coaching est une décision comprise et assumée, pas l'autorité du coach sur le prix.

06 Préparer un logement sans cacher son état

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Préparer les dépenses dans le bon ordre



Une remise en peinture ne remplace pas l'examen d'une trace.
Le budget suit les priorités du dossier.

Tous les biens et budgets de ce chapitre sont fictifs. Les méthodes proposées servent à organiser une décision ; elles ne garantissent ni un prix de vente ni un délai.

Une préparation réussie rend le logement plus facile à comprendre

La visite commence parfois par un couloir encombré, une ampoule manquante et une porte difficile à ouvrir. Le propriétaire connaît ces détails et ne les voit presque plus. Le visiteur découvre le logement et doit consacrer de l'attention à des obstacles qui pourraient être corrigés simplement. Le coach aide le vendeur à regarder le parcours avec des yeux neufs, sans lui demander de transformer son logement en décor impersonnel.

La première question est pratique : qu'est-ce qui empêche de comprendre l'espace, son usage ou son état ? Un meuble trop grand peut masquer une circulation. Des objets sur toutes les surfaces peuvent rendre une pièce difficile à lire. Une mauvaise lumière peut gêner l'observation. Ces points se distinguent d'un défaut de construction ou d'un problème administratif.

Préparer ne signifie pas effacer toutes les traces de vie. Un logement occupé peut rester habité. Le vendeur choisit un niveau de rangement qu'il peut maintenir entre les visites. Une préparation spectaculaire pendant une journée suivie d'un retour au désordre ne produit pas une organisation durable.

Le coach commence par un parcours documenté. Le propriétaire observe l'entrée, le séjour, la cuisine, les chambres, les pièces d'eau, les espaces de rangement et les extérieurs. Il note

ce que le visiteur comprend facilement, ce qui le gêne et ce qui demande une vérification. Le tableau ne juge pas les goûts du vendeur. Il prépare des actions.

Séparer réparation, entretien et mise en valeur

Une poignée à refixer, une fuite à examiner et un coussin à déplacer ne demandent pas le même raisonnement. La réparation vise un défaut. L'entretien conserve le fonctionnement ou la propreté. La mise en valeur améliore la compréhension d'un espace existant. Si vous mélangez ces catégories, le vendeur peut dépenser pour une décoration alors qu'une question plus importante reste ouverte.

La cause d'un défaut doit être traitée avec l'intervenant adapté. Vous ne proposez pas de repeindre une trace d'humidité pour la faire disparaître des photos. Vous ne recommandez pas non plus des travaux structurels sur la base d'une visite visuelle. Le dossier d'observation permet d'identifier la bonne question, puis la personne compétente pour y répondre.

L'entretien courant peut souvent être organisé rapidement : nettoyer les vitres accessibles en sécurité, dépoussiérer, retirer les objets qui gênent l'ouverture d'une porte, vérifier les éclairages ou ranger les produits personnels. Ces tâches ne certifient pas l'état du bien. Elles rendent la visite plus lisible.

La mise en valeur doit conserver les fonctions réelles. Un petit bureau peut montrer qu'un espace permet de travailler. Il ne prouve pas qu'une pièce répond à toutes les conditions d'une chambre ou qu'un changement d'usage est autorisé. Les termes de l'annonce restent liés au dossier vérifié.

Prioriser avec une grille simple

Évaluez chaque action selon son utilité, son coût, son délai, sa réversibilité et ses dépendances. Utilité signifie ici résoudre une gêne concrète ou mieux expliquer une qualité prouvée. Le coach ne lui attribue pas un montant de plus-value inventé.

Une action peu coûteuse et rapide peut être prioritaire si elle retire un obstacle réel. Une action plus chère peut être nécessaire si elle concerne la sécurité ou un problème confirmé. Le score d'un tableau ne doit pas faire disparaître cette différence. Certaines actions sont obligatoires ou doivent attendre une expertise ; elles ne sont pas simplement en concurrence avec la décoration.

Préparez trois groupes : à réaliser maintenant, à décider après une réponse et à écarter pour cette vente. Le vendeur explique la raison de chaque classement. S'il souhaite refaire une cuisine entière, comparez le coût, le temps, les contraintes et les éléments du marché avant

de conclure. Un investissement de 15 000 euros ne signifie pas automatiquement un prix de vente augmenté de 15 000 euros.

La grille se termine par une responsabilité et une date de réexamen. Une liste de souhaits n'est pas un plan de préparation. Une action formulée comme améliorer le séjour doit devenir déplacer le fauteuil près de la fenêtre pour dégager le passage, tester pendant une semaine, puis vérifier les photographies.

Rangement : travailler sur les usages et les volumes

Le propriétaire peut commencer par les circulations. Il vérifie qu'un visiteur peut entrer, regarder une pièce et ouvrir les équipements sans déplacer des objets. Il choisit ensuite les surfaces visuelles prioritaires : table, plan de travail, bureau, appuis de fenêtre. Les objets retirés sont conservés dans un endroit organisé, pas entassés dans une pièce qui sera également visitée.

Un rangement excessif peut rendre le logement peu compréhensible. Une pièce entièrement vide ne montre pas toujours comment elle fonctionne. Le vendeur conserve quelques éléments dont la taille reste crédible : une table adaptée, un lit de dimensions normales, un bureau que l'on peut réellement utiliser. Les meubles miniatures et les illusions de perspective donnent une fausse impression.

Les effets personnels demandent une attention particulière. Photos de famille, documents, médicaments, objets de valeur, courrier et écrans peuvent révéler des informations privées. Le propriétaire prépare une liste de retrait avant les photos et les visites. Il ne doit pas compter sur une retouche systématique pour compenser l'oubli.

Le rangement peut être progressif. Une séance de trente minutes par zone est parfois plus réaliste qu'un week-end entier. Le coach aide à choisir un ordre et à mesurer l'avancement. Il ne transforme pas la préparation de la vente en jugement sur le mode de vie du client.

Lumière, couleurs et confort : éviter les recettes universelles

Une lumière suffisante permet de voir les espaces et leur état. Le propriétaire remplace les éclairages manquants compatibles avec les installations et prépare l'ouverture des volets. Il n'utilise pas un éclairage pour masquer un défaut ou modifier la perception d'une couleur importante.

Une peinture peut être pertinente si elle correspond à un entretien réel, avec un support adapté. Elle peut aussi être inutile ou mal placée dans le calendrier. Si un mur présente un problème non clarifié, la priorité est l'examen de ce problème. Le coach ne prescrit pas un traitement technique sans compétence.

Le confort de visite doit rester ordinaire et fidèle : température raisonnable, aération adaptée, accès sûrs et bruit limité lorsqu'il dépend du vendeur. Un parfum intense peut gêner les visiteurs et donner l'impression qu'une odeur est masquée. La propreté et l'identification d'une éventuelle cause d'odeur sont plus utiles qu'une mise en scène olfactive.

Les extérieurs sont préparés selon leur état et leurs usages. Un jardin peut être entretenu sans faire croire qu'il demande peu de travail. Une terrasse nettoyée ne devient pas une surface autorisée ou privative si le dossier ne le prouve pas. La présentation et les droits doivent rester cohérents.

Faire intervenir un prestataire avec un besoin précis

Le vendeur reste le donneur d'ordre des prestations qu'il choisit, sauf cadre différent examiné par les professionnels compétents. Le coach peut l'aider à définir une demande : objet, zone, résultat attendu, contraintes, calendrier et documents utiles. Il ne prend pas automatiquement la direction d'un chantier.

Deux devis se comparent lorsque leur périmètre est comparable. Vérifiez ce qui est inclus, ce qui reste à la charge du client, les matériaux, le nettoyage, les délais, les assurances et les conditions de paiement. Le devis le moins élevé peut concerner moins de travail. Une ligne vague comme réparation complète mérite une clarification.

Conservez les échanges et la version acceptée. Le propriétaire vérifie les autorisations nécessaires avant de commander des travaux et les conséquences éventuelles en copropriété. La présence d'un artisan ne résout pas à elle seule ces questions. Les preuves de travaux doivent ensuite rejoindre le dossier du bien.

Si le coach reçoit un avantage d'un prestataire, la relation doit être examinée et rendue compréhensible au client selon les règles applicables. Une recommandation ne doit pas être présentée comme indépendante si elle ne l'est pas. Le vendeur doit pouvoir choisir un autre intervenant sans perdre la qualité de son apprentissage.

Cas fictif : préparer avec un budget limité

Le propriétaire dispose de 2 400 euros et de trois semaines. Les actions envisagées sont : nettoyage professionnel à 260 euros, réparation d'une poignée à 45 euros, déplacement et stockage temporaire de meubles à 320 euros, remplacement décoratif d'un meuble à 650 euros, séance photo à 390 euros, examen d'une trace d'humidité à 240 euros, peinture de la pièce concernée à 480 euros et luminaires décoratifs à 420 euros. Les prix sont fictifs, ne représentent pas un tarif de marché et n'incluent pas forcément tous les éléments d'un devis réel.

Le logement est habité. Le séjour est encombré, une porte accroche et une trace est visible dans une chambre. Le propriétaire veut commencer par la peinture et les luminaires. Il pense que la séance photo doit être réservée immédiatement pour être sûr de publier à temps.

Exercice : arbitrer et séquencer

Temps indicatif : 70 minutes. Classez les huit actions en entretien, réparation ou clarification, mise en valeur et production de support. Indiquez les dépendances. Calculez le coût de toutes les actions, puis proposez un premier budget qui conserve une réserve non dépensée.

Rédigez un calendrier de trois semaines avec des conditions plutôt que des dates garanties. L'examen de la trace doit apparaître avant toute décision de peinture dans la zone concernée. La séance photo doit montrer l'état réel après les actions décidées et les vérifications nécessaires.

Préparez une explication de 250 mots au vendeur. Elle doit comprendre son envie d'améliorer le logement tout en montrant pourquoi certaines dépenses ne sont pas prioritaires. Vous ne devez pas lui promettre une récupération totale des coûts dans le prix de vente.

Correction du budget et de la méthode

Le total de toutes les actions est de 2 805 euros. Le budget disponible ne permet donc pas de tout réaliser. Un premier ensemble cohérent peut retenir nettoyage, poignée, stockage, photo et examen de la trace, soit 1 255 euros. Il reste 1 145 euros avant décision sur d'éventuels travaux ou autres coûts. Ce choix est une proposition de cas fictif, pas une recommandation universelle.

La peinture ne se décide pas avant la clarification de la trace. Le remplacement du meuble et les luminaires décoratifs peuvent attendre si le rangement et l'éclairage existant suffisent. Le propriétaire doit examiner les devis réels et les éventuels coûts supplémentaires avant de s'engager.

Une bonne réponse sépare aussi les tâches gratuites réalisables par le vendeur, leur temps et leurs limites. Le coût financier n'est pas le seul coût : déplacer des meubles demande de la disponibilité et peut nécessiter une aide sûre. Un calendrier qui attribue dix heures de travail à une personne qui n'en dispose pas n'est pas réaliste.

Erreur bloquante : repeindre pour cacher un point non clarifié. Erreur de méthode : attribuer une plus-value certaine à chaque dépense. Amélioration utile : faire tester la

nouvelle disposition avant la photo et demander au vendeur d'expliquer lui-même pourquoi il a retenu ces actions.

Atelier : réaliser une visite de préparation avec le propriétaire

Choisissez une pièce et demandez au vendeur de décrire ses usages. Photographiez-la avec son accord pour le dossier privé. Faites un croquis des circulations et notez trois gênes précises. Proposez ensuite deux dispositions réalisables avec les éléments existants. Le vendeur les teste et choisit celle qu'il comprend et peut maintenir.

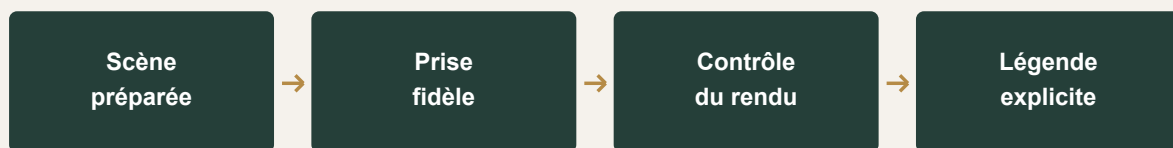
Comparez les photographies avant et après uniquement dans ce dossier de travail. Vérifiez que les changements n'ont pas caché un défaut ni exagéré le volume. L'amélioration attendue est la lisibilité de l'espace. Si la différence ne se comprend pas clairement, simplifiez l'action au lieu d'ajouter des accessoires.

Terminez par une fiche de maintien : quoi ranger, quoi vérifier, combien de temps prévoir et qui agit avant une visite. Elle doit pouvoir être utilisée sans la présence du coach.

07 Photographier, dessiner et montrer fidèlement le bien

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

De la pièce réelle au visuel diffusé



Une simulation reste identifiée comme telle.
Les droits, les personnes et les documents visibles sont vérifiés.

Ce chapitre propose une méthode de production de supports. Les scénarios sont fictifs. Les exemples de cadrage ne constituent pas des photographies de biens réels.

Préparer la séance avant de sortir le téléphone

Le vendeur prend dix photos rapidement et constate que le séjour paraît sombre, que le balcon n'est pas compréhensible et qu'un miroir montre son visage. La difficulté vient souvent de la préparation. Il faut décider ce que chaque image doit expliquer avant de multiplier les prises.

Écrivez une liste de vues : façade ou accès selon les droits et la confidentialité, espace principal, cuisine, chambres, pièces d'eau, extérieur, rangement ou dépendance utile. Une image doit répondre à une question. Où entre-t-on ? Comment les pièces se relient-elles ? Quelle lumière est présente ? Quel état doit être compris ?

Choisissez un moment adapté à la lumière réelle du logement. Une pièce exposée différemment d'une autre peut demander un passage distinct. Ne présentez pas le même ensoleillement comme permanent. Les conditions de prise restent un instant du bien, pas une garantie sur toute la journée.

Le propriétaire prépare les espaces, les personnes absentes du cadre et les informations privées retirées. Il vérifie aussi les droits utiles à la prise et à la diffusion. Les contrats d'un photographe ou d'un prestataire doivent préciser les usages autorisés des fichiers. Le coach n'utilise pas des images trouvées dans une ancienne annonce sans vérifier les droits.

Cadrer sans transformer les volumes

Une photographie immobilière doit être lisible. Les lignes verticales aident à comprendre la géométrie. Une hauteur cohérente entre les prises facilite le parcours. Le vendeur peut commencer par des vues simples, sans effets, puis vérifier qu'elles montrent ce qu'un visiteur verra.

Le grand-angle peut élargir le champ, mais il déforme aussi les bords et les distances. Une pièce peut paraître beaucoup plus grande. Le choix d'un objectif ou d'un réglage doit donc rester fidèle. Une vue plus large n'est pas automatiquement meilleure. Le propriétaire peut comparer l'image à une observation sur place et aux dimensions documentées.

Évitez les recadrages qui retirent une contrainte importante. Une fenêtre donnant sur un mur proche ne doit pas être montrée uniquement comme une source de lumière sans contexte si cela induit une fausse impression. Les détails attractifs peuvent compléter les vues d'ensemble, mais ne les remplacent pas.

Un miroir, une vitre ou un écran peut révéler une personne, une adresse ou un document. Vérifiez ces éléments avant diffusion. La meilleure correction est parfois de refaire la prise. Une image utile est aussi une image que le vendeur peut publier sans exposer des informations inutiles.

Traiter la lumière avec mesure

Le vendeur ouvre les protections lorsque cela est possible et utilise l'éclairage existant pour rendre la pièce compréhensible. Il évite une lumière artificielle qui masque l'état ou change fortement les couleurs. Si une photo combine plusieurs expositions, le résultat doit rester proche de la perception réelle.

Les réglages automatiques peuvent éclaircir les ombres ou rendre les couleurs plus intenses. Comparez le résultat au logement. Un mur blanc ne doit pas devenir bleu ou orange. Un ciel remplacé peut donner un contexte trompeur. Un extérieur sous la pluie ne doit pas être transformé en scène d'été pour affirmer un usage permanent.

Les retouches peuvent corriger un problème de fichier ou améliorer la lisibilité sans changer le bien. Elles ne doivent pas retirer une fissure, un équipement, un voisinage ou une contrainte. Si le vendeur ne peut pas expliquer précisément la retouche, il doit la revoir ou utiliser une autre image.

Donner un ordre au reportage d'illustration

Le dossier photographique suit un parcours, plutôt qu'une collection des plus beaux détails. La première image doit représenter le bien de façon pertinente. Les suivantes permettent de comprendre les espaces et leurs relations. Un balcon peut être montré après la pièce qui y donne accès. Une dépendance apparaît avec son contexte.

Le nombre d'images dépend du bien et du support. Vous ne remplissez pas un quota avec des angles presque identiques. Deux vues peuvent être utiles lorsqu'elles expliquent une distribution ; cinq prises du même canapé n'apportent pas cinq informations différentes.

Chaque fichier reçoit un nom interne lisible et une légende de travail. Le vendeur peut retrouver l'image, sa zone, sa date et son usage. Dans une formation ou une page web, le texte alternatif décrit l'information utile. Il ne répète pas une liste de mots-clés commerciaux.

Les supports mobiles doivent rester lisibles. Une image composée de nombreuses petites vues devient difficile à interpréter sur un téléphone. Privilégiez des images séparées et des légendes courtes lorsque le contexte l'exige. Vérifiez le recadrage proposé par le portail avant publication.

Réaliser un plan utile sans prétendre le certifier

Un plan aide à comprendre la distribution, les accès et les proportions. Il doit indiquer son origine et ses limites. Un croquis réalisé pour expliquer une visite n'est pas un relevé de géomètre, un plan cadastral ou une attestation de surface.

Le vendeur part des documents disponibles et fait vérifier les informations nécessaires. Si le plan commercial ne correspond plus à l'état actuel, il ne le diffuse pas sans clarification. Une transformation réelle et son autorisation sont deux questions distinctes. Le plan ne doit pas normaliser une situation non vérifiée.

La légende doit rester simple : pièce, accès, ouverture, extérieur et dépendance. Les dimensions, lorsqu'elles sont données, précisent leur source. Si vous utilisez une échelle, elle doit être cohérente. Les symboles décoratifs ne doivent pas gêner la lecture. Les noms de pièces correspondent à leur situation vérifiée, pas à un potentiel supposé.

Testez le plan auprès d'une personne qui ne connaît pas le bien. Elle doit pouvoir expliquer comment on entre, comment on passe d'une zone à une autre et où se trouvent les espaces principaux. Si elle hésite, le plan demande une amélioration. Une esthétique soignée ne compense pas une distribution ambiguë.

Simulation d'aménagement : présenter l'hypothèse

Une simulation peut aider un acheteur à imaginer une autre disposition du mobilier. Elle peut aussi induire en erreur si elle fait disparaître une contrainte ou montre un projet non autorisé comme un état existant. Le propriétaire doit afficher clairement qu'il s'agit d'une proposition visuelle.

Conservez les photographies de l'état réel. La simulation apparaît comme un complément avec une légende. Elle précise lorsque sa faisabilité technique, administrative ou collective doit être examinée. Le coach ne transforme pas un mur supprimé par un logiciel en autorisation de travaux.

Les dimensions des meubles doivent rester crédibles. Un lit de petite taille et des sièges disproportionnés peuvent donner une impression d'espace fausse. Le vendeur compare la simulation au plan et aux usages. Le potentiel présenté doit être utile à la compréhension, pas servir à cacher le logement actuel.

Les images générées utilisées dans la formation sont identifiées comme illustrations pédagogiques. Elles ne prouvent pas un prix, un résultat de travaux ou une visite réelle. Les exemples fictifs sont annoncés comme tels dans le support.

Vidéo et visite virtuelle : prévoir le parcours et les limites

Une vidéo peut montrer les liaisons entre pièces, les accès et l'extérieur. Elle doit éviter les mouvements rapides, les effets qui déforment et les passages dangereux. Le vendeur prépare le parcours et vérifie ce qui est enregistré : personnes, documents, voix, numéros et écrans.

Un commentaire utile décrit des faits. Il ne doit pas devenir une suite de superlatifs. Le vendeur peut expliquer la distribution et les pièces documentées. Il ne promet pas l'absence de travaux, une rentabilité ou une évolution de quartier non vérifiée.

Une visite virtuelle peut être un support complémentaire. Elle ne dispense pas de fournir des informations et n'élimine pas les limites de perception. Les contrats, l'hébergement, les droits et les options de retrait doivent être compris avant la diffusion. Le coach aide à formuler le besoin ; il ne souscrit pas une dépense au nom du vendeur sans cadre adapté.

Cas fictif : douze photos, quatre problèmes

La série proposée comprend : une façade avec plaque de numéro visible ; trois vues proches du même séjour ; une cuisine photographiée au grand-angle dont les bords sont déformés ; une chambre contenant des documents personnels ; un balcon montré sans son vis-à-vis proche ; une salle d'eau sombre ; un détail de poignée ; une cave non rangée ; une photo de jardin prise plusieurs années avant ; et une simulation de pièce dont un mur a été supprimé.

L'ensemble ne constitue pas un dossier prêt à publier. Certaines images doivent être refaites, d'autres écartées, d'autres complétées. Il ne suffit pas d'appliquer un filtre lumineux à toutes les photos.

Exercice : rédiger un plan de reprise des images

Temps indicatif : 60 minutes. Pour chaque image, attribuez un statut : conserver, refaire, compléter ou retirer. Expliquez le motif en une phrase. Proposez un ordre de diffusion qui permette de comprendre le bien sans répétitions inutiles.

Rédigez quatre légendes : état réel d'une pièce, détail utile, photographie ancienne qui ne doit pas être diffusée comme actuelle et simulation clairement identifiée. Préparez une liste de retrait des informations privées avant la prochaine séance.

Dessinez enfin un plan de prise de vue pour une pièce fictive de 4 mètres sur 5 mètres. Placez porte, fenêtre, canapé et table, puis deux positions de prise. Les dimensions sont des données de simulation. Votre dessin doit montrer ce que les vues expliqueront, pas certifier une surface immobilière.

Correction commentée

Une réponse satisfaisante réduit les vues redondantes du séjour, reprend la cuisine avec un cadrage plus fidèle, retire les documents personnels, montre le balcon dans son contexte et améliore la prise de la salle d'eau sans modifier son état. Le détail de poignée n'est retenu que s'il apporte une information utile. La cave peut être rangée sans cacher une question technique.

La photographie ancienne du jardin ne se présente pas comme un état actuel. La simulation du mur supprimé demande une identification et une réserve de faisabilité ; elle ne remplace pas la vue réelle. Le plan de reprise tient compte du temps, de la lumière et des tâches préparatoires.

Erreur bloquante : retirer visuellement un défaut pour éviter les questions. Erreur de méthode : retenir la photo la plus spectaculaire malgré sa déformation. Amélioration utile

: faire vérifier la série par une personne qui ne connaît pas le logement et lui demander ce qu'elle comprend réellement.

Atelier pratique : produire une série courte et cohérente

Choisissez une pièce autorisée pour l'exercice ou utilisez un espace de votre domicile sans données privées. Préparez une fiche de trois vues, effectuez les prises, puis comparez-les sur téléphone et sur écran plus grand. Notez la lumière, les déformations et les informations qu'elles montrent.

Retenez deux images complémentaires. Rédigez leurs légendes et leurs textes alternatifs. Conservez les fichiers originaux et la version de diffusion. Expliquez toute retouche. Vous avez terminé lorsque les images permettent de comprendre l'espace sans exagération et que le propriétaire peut refaire cette méthode.

08 Écrire une annonce précise et organiser sa diffusion

Les annonces et biens de ce chapitre sont fictifs. Les méthodes de rédaction sont pédagogiques. Les mentions réglementaires sont adaptées dans les séquences territoriales et vérifiées avant diffusion.

Partir du dossier plutôt que des adjectifs

Un vendeur écrit magnifique, rare et coup de cœur, puis oublie d'indiquer comment on accède au logement ou ce que comprend la surface. L'annonce donne une impression générale, mais elle ne répond pas aux questions qui permettent de décider d'une visite. Le coach aide à remplacer les promesses vagues par des informations utiles.

Commencez par un tableau de faits publiables : type, secteur, surfaces et définitions, distribution, extérieurs, dépendances, état documenté, informations énergétiques, occupation et prix. Chaque ligne renvoie à une preuve ou à une vérification. Une information incertaine n'entre pas dans le texte sous prétexte qu'elle est attractive.

Identifiez ensuite les qualités qui répondent à un usage : circulation pratique, espace de travail existant, accès à un extérieur, rangement ou proximité vérifiée d'un service. Décrivez la qualité et ce qui la soutient. Une pièce indépendante peut être utile à un bureau ; elle ne devient pas automatiquement un local professionnel autorisé.

L'annonce donne une image suffisamment fidèle pour que le visiteur retrouve le bien qu'il a compris. Elle ne doit pas attirer le maximum de demandes au prix d'une déception générale. Une information importante qui change l'usage ou la décision ne se cache pas derrière une formule flatteuse.

Donner un ordre naturel au texte

La première phrase situe le bien et son intérêt concret. Le corps explique la distribution, les espaces annexes et l'état. Les informations de dossier et les mentions nécessaires restent faciles à repérer. La dernière partie indique comment le propriétaire organise les demandes, dans le cadre du support utilisé.

Une annonce n'a pas besoin de raconter l'histoire entière du vendeur. Les contraintes privées, les dates de départ détaillées et les informations familiales n'apportent pas

forcément une aide à l'acheteur et peuvent exposer inutilement le propriétaire. Le dossier public est conçu pour la vente, pas pour publier sa vie.

Le titre doit rester court et informatif. Maison avec jardin et bureau documenté est plus précis que opportunité incroyable. Si le bureau n'est qu'une possibilité d'aménagement, le titre ne le présente pas comme un état existant. Le prix n'est pas qualifié de négociable ou ferme par habitude ; le vendeur choisit sa communication avec une stratégie comprise.

Évitez les listes de mots-clés répétés. Un lecteur doit pouvoir suivre la description sans décoder des fragments. Les portails peuvent proposer des champs structurés : utilisez-les correctement et vérifiez qu'ils ne contredisent pas le texte. Un nombre de chambres inscrit dans un champ ne doit pas augmenter artificiellement celui décrit dans le dossier.

Écrire l'état sans masquer les questions

Rénové, neuf, habitable immédiatement et aucun travail à prévoir sont des affirmations importantes. Elles demandent un périmètre et des éléments. Une cuisine récente ne signifie pas que l'ensemble du logement a été rénové. Une rénovation intérieure ne prouve pas l'état des installations, de l'enveloppe et des parties communes.

Décrivez les interventions utiles avec leur date et leur portée lorsqu'elles sont documentées. Vous pouvez écrire remplacement partiel de la couverture documenté dans le dossier, plutôt que toiture neuve si cela ne correspond pas aux travaux. Les détails juridiques et techniques sensibles se traitent avec le professionnel compétent pour une information correcte.

Une contrainte peut être présentée clairement sans transformer l'annonce en inventaire désordonné. Le vendeur apprend à distinguer ce qui doit apparaître dans le support, ce qui doit être expliqué lors d'un échange et les pièces à fournir au bon stade. Cette distinction ne sert pas à retarder volontairement une information décisive.

Les recommandations de travaux ne sont pas des autorisations ou des devis. Une possibilité de transformation doit conserver sa condition. Un projet de copropriété se présente selon son statut réel : discuté, décidé ou réalisé. Le coach vérifie la cohérence du texte avec le dossier, puis fait examiner les questions dépassant sa compétence.

Relire les chiffres et les unités

Une erreur de surface peut influencer toutes les comparaisons. Vérifiez la définition, le périmètre et la pièce source. Ne mélangez pas terrasse, terrain et logement pour obtenir un total plus favorable. Les surfaces des annexes se présentent avec leur fonction et leur statut.

Un montant de charges doit indiquer ce qu'il comprend et la période. Un coût énergétique calculé ne devient pas une facture certaine. Un prix exprimé dans une autre monnaie doit être signalé comme une indication datée si l'opération se fait dans une monnaie différente. Le parcours marocain conserve les montants de travail en dirhams.

Les distances et temps de trajet doivent rester vérifiables. Un trajet à pied ne s'assimile pas à une distance en ligne droite. Une durée en voiture dépend des conditions. Préférez une information précise avec ses limites à cinq minutes de tout.

Faites relire les nombres séparément de la prose. Le lecteur peut manquer une incohérence lorsqu'il suit le récit. Le vendeur compare les champs du portail, le titre, le texte, les plans et les légendes. Toute différence doit être corrigée avant publication.

France : préparer la zone des informations réglementaires

La fiche officielle présente notamment les informations énergétiques et les risques, ainsi que les informations spécifiques de copropriété. Elle comporte aussi des règles concernant les annonces de professionnels, qu'il ne faut pas appliquer indistinctement à une vente privée. [Service Public, contenu d'une annonce](#), fiche vérifiée le 12 septembre 2025, consultée le 4 octobre 2026.

Pour les situations concernées, le vendeur reprend les classes énergétique et climatique, l'estimation réglementaire des dépenses avec sa référence de prix et les mentions adaptées. Pour un logement classé F ou G, la mention est « logement à consommation énergétique excessive ». La fiche présente aussi : « Les informations sur les risques auxquels ce bien est exposé sont disponibles sur le site Géorisques ». Le lien et le libellé complet sont vérifiés dans le support de diffusion.

L'exercice doit utiliser le document valide du bien, pas une étiquette dessinée pour l'annonce. Les règles des autres pays sont traitées séparément : PEB ou EPC belge, Energiepass luxembourgeois et informations marocaines. L'annonce française ne sert pas de modèle réglementaire universel.

Choisir des canaux que le propriétaire sait gérer

Le nombre de portails ne remplace pas une stratégie. Le vendeur compare leur public, leurs champs, leurs conditions, leurs options de contact, leurs coûts actuels et la possibilité de corriger ou retirer l'annonce. Ces caractéristiques changent ; elles se vérifient au moment du choix. La formation n'invente pas un classement permanent de plateformes.

Le propriétaire conserve ses comptes et les coordonnées qu'il utilise. Il apprend à mettre à jour le prix, le texte et les photos partout où le bien apparaît. Plusieurs versions

contradictaires peuvent créer des demandes inutiles et réduire la confiance. Un registre de diffusion indique support, date, version et dernière vérification.

Les anciennes annonces doivent être traitées selon leurs droits et conditions. Le vendeur peut vérifier leur retrait ou demander une correction à l'interlocuteur compétent. Le coach ne republie pas les supports d'une agence et ne se connecte pas sous une identité qui ne lui appartient pas.

La communication sur les réseaux sociaux ou par messagerie demande les mêmes informations fidèles et une attention à la confidentialité. Dans cette formation, le vendeur prépare une méthode ; aucun partage réel ni newsletter n'est envoyé par le parcours. Une publication éventuelle reste son action et suit le cadre adapté.

Mesurer la diffusion sans confondre attention et décision

Une consultation d'annonce ne signifie pas un projet d'achat. Les indicateurs de chaque support ont leurs propres définitions. Le propriétaire note la période, le support et le nombre de demandes utiles, puis les rapproche des visites et des retours. Il ne compare pas directement deux compteurs dont les méthodes sont inconnues.

Lorsqu'une annonce reçoit peu de demandes, examinez ses éléments : identité, qualité des informations, photos, prix, contraintes et disponibilité. Une baisse automatique du prix n'est pas la seule action possible. Une information manquante ou une mauvaise catégorie peut limiter sa compréhension.

Les modifications sont datées. Changez un élément avec une raison claire et observez les effets dans une période adaptée. Si tout est modifié à la fois, il devient difficile de savoir ce qui a aidé. Le marché et les conditions de diffusion restent cependant des facteurs extérieurs que ce suivi ne contrôle pas.

Exercice : réécrire une annonce trompeuse

Annnonce fictive : maison exceptionnelle de 160 mètres carrés, entièrement neuve, cinq chambres, quartier sans nuisance, agrandissement facile, facture énergétique presque nulle et vente garantie sans agence. Le dossier indique 112 mètres carrés documentés pour le logement, une annexe de surface à vérifier, trois chambres existantes et un espace de rangement. La cuisine a été remplacée il y a quatre ans. Le bien est proche d'un axe fréquenté. Le certificat énergétique comporte des données calculées et des recommandations.

Temps indicatif : 65 minutes. Relevez chaque affirmation non soutenue. Rédigez un titre et un texte de 180 à 250 mots fondés uniquement sur les éléments suffisamment connus.

Créez une zone privée des informations à vérifier et une zone des mentions locales à compléter à partir du dossier réel.

Préparez ensuite le registre de diffusion avec quatre supports fictifs. Donnez-leur des identifiants simples et des dates de simulation. Vous ne devez pas inventer de tarifs ni de résultats réels de plateformes. Expliquez comment une correction sera reportée partout.

Correction commentée

La réécriture retire la surface totale non vérifiée, les cinq chambres, le caractère neuf, l'absence de nuisance, l'agrandissement certain, le coût énergétique garanti et la garantie de vente. Elle peut décrire trois chambres, une cuisine remplacée à une date documentée et les autres espaces avec leurs réserves.

Une bonne annonce n'est pas nécessairement négative. Elle explique les usages prouvés et donne au lecteur les informations qui l'aident à décider. Elle ne remplace pas les affirmations supprimées par agréable et charmant sans contenu. Les mentions réglementaires du pays restent une vérification distincte.

Le registre attribue une version à l'annonce et prévoit une mise à jour des champs, images et texte. Une correction de surface ne se limite pas à une phrase si le titre, le plan et le filtre du portail reprennent encore l'ancien chiffre.

Erreur bloquante : conserver une information fausse parce qu'elle attire davantage de visites. Erreur de méthode : mélanger une annonce fictive de formation et un support réel déjà publié. Le vendeur doit pouvoir expliquer chaque phrase de son annonce et retrouver sa source.

09 Préparer le propriétaire aux demandes et aux visites

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Le propriétaire conduit ses échanges



Le coach prépare et entraîne le vendeur.
Les questions non résolues restent visibles.

Les conversations et visiteurs de ce chapitre sont fictifs. Le coach entraîne le vendeur ; il ne conduit pas les échanges de vente à sa place.

Organiser les demandes avant leur arrivée

Le propriétaire reçoit plusieurs messages, répond tard le soir et oublie ce qu'il a indiqué à chacun. Il n'a pas besoin d'un discours plus convaincant. Il a d'abord besoin d'une organisation. Une réponse claire, un dossier accessible et un suivi simple réduisent les contradictions et la fatigue.

Préparez un canal de contact adapté, des moments de réponse et une fiche de suivi. Le propriétaire choisit ce qu'il peut tenir réellement. Il ne promet pas une disponibilité permanente. Le coach l'aide à rédiger des réponses de base, puis le fait s'entraîner à les adapter.

Le tableau de demandes contient un identifiant, une date, le canal, la question, la réponse donnée, la suite prévue et le statut. Il évite les détails personnels inutiles. Le vendeur ne collecte pas des pièces sensibles simplement pour avoir un dossier complet dès le premier message.

Une personne peut poser une question déjà traitée dans l'annonce. Le vendeur répond sans agressivité et peut renvoyer vers la zone pertinente. Si plusieurs personnes posent la même question, l'annonce mérite peut-être une clarification. Le suivi sert à améliorer l'information, pas à juger les visiteurs.

Poser des questions liées au projet, avec mesure

Le vendeur peut chercher à comprendre si le bien répond aux besoins du demandeur : type de logement recherché, calendrier, questions sur le dossier, disponibilité pour une visite. Les échanges restent liés au bien et à l'organisation. Ils ne deviennent pas une enquête sur la vie privée.

L'étude d'une offre et de son financement relève d'un stade différent et de vérifications adaptées. Une visite ne demande pas automatiquement une copie de tous les documents bancaires. Le propriétaire prépare avec les professionnels compétents les informations nécessaires, leurs destinataires et les canaux de transmission.

Le coach ne conseille pas de choisir les personnes selon leur origine, leur santé, leur religion ou d'autres informations sensibles sans rapport avec la démarche. Il entraîne le vendeur à utiliser des critères objectifs liés au projet et au dossier, dans le cadre local applicable. Les règles précises et la protection des données sont étudiées dans les chapitres territoriaux.

Si un demandeur partage spontanément des informations sensibles, le vendeur n'est pas obligé de les recopier dans son tableau. Il recentre l'échange sur ce qui est nécessaire. La discrétion fait partie de l'organisation professionnelle, même dans une vente privée.

Préparer une réponse qui apporte une information

Une réponse utile commence par la question reçue. Si la personne demande la définition de la surface, le vendeur indique le document et la mesure pertinente. Il ne répond pas seulement venez voir. Une visite ne corrige pas l'absence de réponse à une information essentielle.

Lorsqu'une information reste ouverte, le vendeur le dit et annonce la démarche engagée. Il ne choisit pas une réponse rassurante au hasard. Une phrase comme le document est demandé et cette question sera confirmée avant l'étape suivante vaut mieux qu'aucun souci sans preuve.

Les réponses doivent rester cohérentes avec l'annonce et les pièces. Si une correction est nécessaire, le propriétaire met à jour le dossier et les supports concernés. Le coach lui fait vérifier cette cohérence lors de l'entraînement.

Un message trop long peut perdre l'information principale. Le propriétaire apprend à répondre précisément, puis à proposer la prochaine étape adaptée. Les détails de dossier sont fournis par un canal et à un stade pertinents, sans diffuser des données privées à tous les contacts.

Préparer un rendez-vous sûr et ordinaire

Le propriétaire connaît l'heure, le nombre de personnes prévu et le moyen de contact. Il confirme le rendez-vous, prépare l'accès et prévoit un temps suffisant. Il garde ses objets de valeur, documents et informations privées hors de vue. Il peut organiser sa présence avec une autre personne selon sa situation.

Les visiteurs doivent pouvoir circuler sans danger. Une zone inaccessible ou dangereuse n'est pas ouverte pour prouver une qualité du bien. Le vendeur explique la limite et prépare la vérification adaptée. Il ne monte pas sur une toiture ni n'ouvre un équipement pour répondre à une question technique improvisée.

Le parcours est préparé, mais il reste souple. Le vendeur présente les espaces de façon logique et laisse le visiteur observer. Il ne parle pas continuellement pour occuper les silences. Une visite aide à comprendre le logement ; elle n'est pas un spectacle destiné à empêcher les questions.

Le coach réalise des simulations avant les visites réelles. Il peut jouer le visiteur et donner un retour pédagogique. Il ne devient pas la personne qui conduit les visites commerciales pour le vendeur dans le cadre de ce parcours.

Présenter la distribution et les faits

Commencez par l'organisation du logement et les informations utiles. Le propriétaire peut indiquer les accès, les pièces et les espaces complémentaires. Il s'appuie sur les documents pour les surfaces et sur les preuves pour les travaux. Il ne confond pas usage actuel, droit et potentiel.

La description doit laisser place à l'observation. Une pièce n'a pas besoin de cinq adjectifs. Le vendeur peut expliquer pourquoi il l'utilise comme bureau et montrer les dimensions connues. Le visiteur décide si cet usage lui convient. Le propriétaire ne déduit pas ses besoins de son apparence ou de sa situation supposée.

Les contraintes sont expliquées avec les informations disponibles. Une question administrative non clarifiée n'est pas présentée comme réglée. Un défaut connu n'est pas contourné par une discussion sur un autre avantage. Le vendeur prépare les documents et les interlocuteurs qui permettent une réponse plus complète.

Une information trop technique peut être reformulée en langage courant, sans modifier sa portée. Le propriétaire peut dire ce que le rapport observe et ce que le professionnel recommande. Il ne produit pas une interprétation nouvelle censée rassurer le visiteur.

Répondre aux objections sans entrer dans un duel

Une objection peut révéler un besoin réel, une information manquante ou une préférence. Le vendeur commence par comprendre. Quand une personne dit la pièce est petite, demandez quel usage elle souhaite y faire. Le propriétaire peut montrer les dimensions et une disposition crédible. Il ne répond pas que tous les autres visiteurs l'ont trouvée immense.

Lorsque l'objection concerne un coût ou un travail, revenez aux documents et aux devis adaptés. Une promesse de travaux bon marché sans étude ne résout pas la question. Le vendeur peut expliquer ce qui est connu, ce qui reste à examiner et les pièces disponibles.

Une objection de prix ne se traite pas par l'histoire des dépenses personnelles. Le propriétaire peut présenter sa méthode comparative avec ses réserves, puis écouter la proposition. Il ne doit pas réciter un prix au mètre carré comme une preuve universelle. Le coach l'a préparé à expliquer le raisonnement, pas à imposer un résultat.

Il est acceptable que le bien ne convienne pas à une personne. Le vendeur n'a pas à transformer chaque désaccord en négociation ou en persuasion. Un retour peut aider sa stratégie, mais il ne doit pas réinventer les qualités du logement pour retenir un visiteur.

Après la visite : conserver ce qui aide à décider

Le propriétaire remercie et répond aux questions restées ouvertes. Il note la date, les informations demandées, les pièces à transmettre et la prochaine étape. Il évite un compte rendu sur la personnalité du visiteur. Le suivi est lié au projet et respecte les règles de protection des données applicables.

Le vendeur ne relance pas sans limite. Il choisit un suivi proportionné et tient compte de la réponse de la personne. Une absence de retour ne prouve pas le motif de refus. Elle ne doit pas être transformée en statistique sur le prix ou l'état du bien.

Les retours récurrents peuvent conduire à une amélioration de l'annonce, du dossier ou de la présentation. Le vendeur distingue ce qui revient plusieurs fois et ce qui est isolé. Il compare aussi les périodes et les canaux. Le coach l'aide à poser la question, puis à choisir une action maîtrisée.

Une offre écrite ouvre une autre étape. Le vendeur ne l'accepte pas uniquement pour terminer le suivi d'une visite. Il passe à la grille d'étude des offres et au conseil professionnel nécessaire.

Prévenir les demandes inhabituelles et les fraudes

Une demande de document personnel, de paiement préalable ou de changement de coordonnées bancaires peut nécessiter une vérification. Le propriétaire utilise les contacts qu'il a confirmés et un canal indépendant lorsque l'information change. Il ne suit pas une instruction urgente contenue dans un message sans comprendre son origine et son rôle.

Le coach enseigne une méthode : ralentir, vérifier l'identité et la demande, contacter l'interlocuteur connu, conserver le message et demander conseil avant une action sensible. Il ne devient pas dépositaire de fonds ou garant de l'identité d'un candidat.

Les paiements et dépôts liés à la transaction suivent le circuit confirmé par les professionnels compétents. Le vendeur ne demande pas au coach de recevoir une somme pour simplifier l'organisation. Une formation ne crée pas cette habilitation.

Les documents transmis sont limités au besoin. Une copie de titre ou de rapport peut contenir des données privées. Le vendeur prépare avec les interlocuteurs compétents les versions et destinataires appropriés. La confidentialité ne doit pas empêcher une information nécessaire, mais elle exige une organisation.

Simulation 1 : une question de surface

Dialogue fictif. Le visiteur demande : votre annonce indique 87 mètres carrés, mais le plan montre 94. Le propriétaire répond d'abord : c'est presque pareil, vous voyez bien que c'est grand. Cette réponse ne traite pas la différence.

Temps indicatif : 25 minutes. Rédigez une réponse plus utile avec quatre éléments : reconnaissance de la question, définition de la surface documentée, explication de l'origine du plan et prochaine vérification si elle est nécessaire. Vous ne devez pas inventer une cause à la différence.

Une correction possible précise que les documents utilisent peut-être des définitions différentes, indique la mesure effectivement retenue et montre sa source. Si le dossier ne permet pas de conclure, le propriétaire fait vérifier et corrige les supports au besoin. Il ne demande pas au visiteur d'ignorer la question parce qu'elle semble peu importante.

Simulation 2 : un coût de travaux

Le visiteur dit : les recommandations énergétiques vont coûter cher, vous devez baisser le prix de 30 000 euros. Le montant est fictif et aucun devis n'a été fourni. Le propriétaire souhaite répondre que tous les travaux peuvent être faits pour 5 000 euros.

Temps indicatif : 30 minutes. Préparez un échange de six répliques. Le vendeur reconnaît la question, distingue recommandation et devis, propose les documents et explique sa

comparaison de marché. Il laisse la personne formuler une offre, sans garantir un coût ni décider d'une acceptation immédiate.

La correction ne choisit aucun des deux montants comme vrai. Elle demande de comparer des devis adaptés et de traiter les contraintes du bien. Le prix s'étudie avec l'ensemble de l'offre et du dossier. Le coach ne négocie pas les 30 000 euros à la place du vendeur.

Atelier complet : une visite de vingt minutes

Temps indicatif : 90 minutes avec préparation et correction. Le vendeur présente un cas fictif ou un bien autorisé pour l'exercice. Il prépare un parcours de vingt minutes, une liste des documents et trois questions dont il connaît les limites de réponse. Une autre personne joue le visiteur.

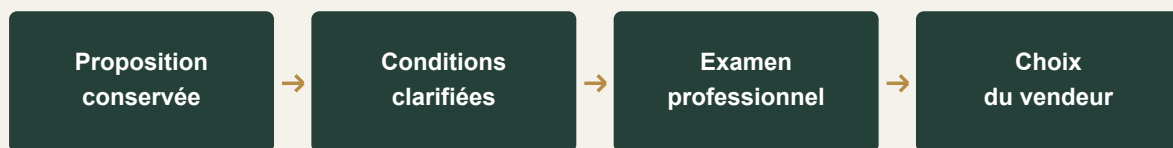
L'observateur note la clarté, la cohérence avec le dossier, le temps laissé à l'observation, la réponse aux questions et le respect des limites. Il relève les phrases trop affirmatives et les informations oubliées. Il ne note pas le charme du vendeur ni une capacité à imposer une décision.

Après la simulation, le propriétaire reformule deux réponses et refait cinq minutes du parcours. La correction attendue montre une amélioration concrète : une définition de surface plus claire, une réserve mieux expliquée ou un suivi de question mieux organisé. La séance se termine par une fiche qu'il pourra utiliser seul.

10 Étudier les offres et organiser la suite de la vente

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Comparer avant de prendre un engagement



Le prix seul ne résume pas une proposition.
Le calendrier souhaité ne devient pas une garantie.

Une visite se termine et un acheteur annonce un prix. Le vendeur ressent souvent deux émotions en même temps : la satisfaction de recevoir une proposition et la crainte de regretter sa réponse. Votre travail consiste à remettre de l'ordre dans les informations. Une offre se comprend avec son montant, son calendrier, ses conditions et la capacité du vendeur à y répondre. Le chiffre le plus élevé ne suffit pas à départager deux projets.

Ce chapitre apprend une méthode de préparation. Les conséquences juridiques d'une offre, de son acceptation et d'un avant-contrat dépendent du pays et du document. Elles doivent être examinées avant que le propriétaire écrive une réponse susceptible de l'engager. Vous ne rédigez pas l'acte juridique, ne négociez pas à sa place et ne recevez pas les fonds. Vous lui apprenez à analyser les éléments qu'il transmettra au professionnel compétent.

Recueillir une proposition sans la transformer

Commencez par conserver le message original reçu par le vendeur, avec sa date et ses pièces jointes. Une retranscription peut faire disparaître une réserve importante. « Nous proposons 280 000 euros si notre banque confirme le financement » ne signifie pas la même chose que « Nous achetons au prix de 280 000 euros ». Même un message apparemment simple mérite un examen juridique avant une acceptation.

Le propriétaire rassemble les identités utiles, le bien désigné, le prix proposé, les modalités et le calendrier annoncés. Lorsqu'une information manque, il la note comme manquante. Il ne complète pas spontanément la proposition avec ce qu'il suppose. La préparation du

dossier ne l'autorise pas à modifier les mots d'un acheteur pour obtenir une version plus favorable.

Votre tableau peut contenir une colonne « déclaration reçue », une colonne « pièce disponible » et une colonne « question à poser ». Pour le financement, la première mentionnera par exemple « apport déclaré de 70 000 euros ». La seconde précisera « aucune confirmation reçue ». La troisième demandera ce que le professionnel conseille de vérifier, par quel canal et avec quel niveau de confidentialité. Cela évite de présenter une déclaration comme une preuve.

Ne classez pas les personnes selon leur apparence, leur accent ou votre impression de richesse. Comparez les caractéristiques vérifiables de leurs propositions et les contraintes objectives de la vente. Une réponse rapide et polie ne démontre pas la solvabilité. Un acheteur qui pose beaucoup de questions peut simplement prendre sa décision avec sérieux.

Construire une grille de comparaison lisible

La grille suivante est un outil de lecture, pas un formulaire d'engagement. Le professionnel du pays confirme les informations nécessaires et la portée des documents utilisés.

Élément	Ce que le vendeur cherche à comprendre	Ce que le coach évite
Prix	Montant et éléments inclus ou exclus	Déclarer qu'un prix est définitivement acquis
Financement	Projet annoncé, documents pertinents, échéances	Certifier un crédit ou réclamer des données excessives
Conditions	Événements qui influencent l'opération	Inventer ou réécrire une clause
Calendrier	Date souhaitée et contraintes des parties	Promettre une date dépendant de tiers
Occupation	Départ, bail, remise du logement et des clés	Garantir une libération non vérifiée
Biens mobiliers	Objets éventuellement discutés séparément	Affecter une valeur fiscale arbitraire
Dossier	Pièces remises et questions restantes	Masquer une information défavorable

Dans une séance, laissez le propriétaire expliquer la grille à voix haute. Demandez-lui pourquoi une case lui paraît satisfaisante, puis ce qui lui manque pour la confirmer. Si vous

devez interpréter toutes les lignes à sa place, la grille ne remplit pas encore son rôle pédagogique.

Un code de confiance simple aide à lire : document reçu et compris ; déclaration à confirmer ; point non établi. Évitez une note sur dix pour « fiabilité de l'acheteur ». Elle donne une apparence de précision à une appréciation souvent fragile. Si vous utilisez un score de comparaison, son barème doit porter sur des faits définis et afficher ses limites. Un score ne remplace jamais l'examen des conditions ni le choix du propriétaire.

Distinguer prix affiché, prix accepté et montant disponible

Le prix de vente n'est pas le montant que le propriétaire pourra utiliser pour son prochain projet. Il faut distinguer le prix envisagé, les dettes à solder et les coûts qui s'appliqueront réellement à sa situation. Certaines dépenses sont connues, d'autres restent à confirmer. La fiscalité doit être évaluée selon le pays, le statut du vendeur et le bien avec les professionnels compétents.

Construisez un calcul de travail qui sépare les montants confirmés des hypothèses. Le remboursement d'un prêt peut comporter des éléments à vérifier auprès de la banque. Un chantier voté en copropriété soulève des questions d'affectation et de calendrier qui ne se résolvent pas par une simple soustraction. Les sommes attribuées au mobilier et les frais d'acte ne doivent pas être inventés pour rendre une offre plus séduisante.

Le coût d'attente peut éclairer une décision. Il comprend uniquement les dépenses supplémentaires liées au maintien du bien pendant la période comparée. Si une mensualité rembourse du capital, la traiter intégralement comme une perte économique serait trompeur. Vous pouvez préparer deux vues distinctes : la trésorerie à financer chaque mois et les coûts économiques identifiés. Expliquez ce que chaque vue mesure au lieu de mélanger les deux.

Prenons un exemple entièrement fictif, limité aux données de l'exercice. Une proposition A atteint 287 000 euros avec une réalisation envisagée dans trois mois. Une proposition B atteint 293 000 euros dans six mois. Les coûts supplémentaires retenus pour comparer l'attente sont de 620 euros par mois. A donne 285 140 euros après ces seuls coûts ; B donne 289 280 euros. L'écart devient 4 140 euros. Ce calcul ne prouve pas que B aboutira, ne comprend pas la fiscalité ni les autres frais et ne transforme aucune date souhaitée en date garantie.

Le vendeur peut préférer A malgré cet écart, parce qu'un départ proche correspond à ses besoins. Il doit alors pouvoir expliquer son arbitrage avec des raisons concrètes. Vous ne décidez pas qu'un besoin de tranquillité vaut exactement 4 140 euros. Vous rendez visibles le coût estimé et les éléments non chiffrés.

Préparer une discussion sans mener la négociation

Apprenez au propriétaire à distinguer une question d'une concession. Demander « Comment avez-vous établi ce montant ? » lui permet de comprendre une proposition. Dire immédiatement « Je peux baisser de 10 000 euros » change la discussion avant qu'il ait analysé les arguments. Dans une simulation, vous jouez l'acheteur, puis le vendeur reprend la conversation avec ses propres mots.

Une préparation utile comporte le résultat souhaité, les contraintes réelles et les informations que le vendeur peut communiquer. Son prix minimal reste privé. Il peut expliquer les éléments qui soutiennent sa présentation sans dévoiler tous ses impératifs financiers. La confidentialité ne l'autorise toutefois pas à mentir sur le bien, à inventer une offre concurrente ou à dissimuler un défaut connu.

Si un acheteur invoque un coût de travaux, le vendeur peut demander sur quels travaux et quels devis il s'appuie. Un chiffre approximatif n'est pas automatiquement faux, mais il ne suffit pas à justifier une correction précise. Le dossier technique et un avis compétent permettent d'examiner la question. Votre rôle pédagogique est de faire distinguer les travaux nécessaires, les améliorations de confort et les préférences personnelles.

Les formulations préparées doivent rester des exemples de dialogue. Ne fournissez pas un texte d'acceptation prêt à envoyer. Au stade où une phrase peut engager juridiquement le vendeur, prévoyez un passage par le professionnel. Cette prudence fait partie du processus de travail ; elle ne doit pas apparaître seulement dans une petite note après le modèle.

Organiser le passage aux professionnels

Après le choix du vendeur et selon le chemin validé dans son pays, le dossier est transmis au professionnel qui prépare ou contrôle les actes. Le propriétaire doit comprendre qui intervient, pour quel document, à quelle échéance et avec quelles pièces. Le coach peut lui apprendre à tenir ce tableau, mais ne se présente pas comme représentant habilité d'une partie.

Le dossier de transmission comprend la version actualisée des informations du bien, les documents disponibles, les questions non résolues et l'historique utile des échanges. Ne transmettez pas toutes les données collectées pendant la campagne si elles ne servent pas à l'opération. Des notes personnelles sur d'autres visiteurs n'ont pas leur place dans le dossier de l'acheteur retenu.

Chaque demande de pièce reçoit un responsable et une date de suivi. Par exemple, « demander une attestation actualisée au syndic » ne signifie pas que le coach a le droit de l'obtenir lui-même. Le vendeur effectue la demande ou suit le canal autorisé. Une colonne

distingue la date de demande, la réception et la vérification. Une pièce reçue n'est pas nécessairement une pièce valable pour l'opération.

Préparez une liste de questions pour le rendez-vous : portée de l'engagement envisagé ; informations à remettre ; conditions applicables ; calendrier réaliste ; responsabilités concernant les travaux, les charges et l'occupation ; modalités de paiement sécurisées. L'apprenant doit pouvoir formuler ces questions sans prétendre en connaître toutes les réponses.

Suivre une échéance sans faire une promesse

Un calendrier utile affiche les dépendances. La date d'un acte peut dépendre du financement, d'informations administratives ou d'un accord sur la libération du bien. Une ligne « signature le 15 décembre » sans ces dépendances donne un sentiment de maîtrise artificiel. Une meilleure présentation indique « date souhaitée, à confirmer par le professionnel après réception des éléments suivants ».

Prévoyez un point régulier avec le vendeur. Il vérifie ce qu'il a reçu, ce qu'il attend et ce qu'il doit encore faire. Le coach l'aide à préparer ses demandes. Il ne téléphone pas à la banque de l'acheteur pour obtenir des informations privées et ne promet pas de débloquer un dossier administratif.

Une échéance qui glisse doit être traitée comme une information nouvelle. Demandez quel élément est confirmé, quelle conséquence est possible et qui peut expliquer les options. Ne conseillez pas de rompre un engagement ou de relancer une mise en vente avant l'analyse du professionnel. Un calendrier pédagogique ne crée pas une faculté juridique de sortie.

Préparer la remise du bien

La remise du bien se prépare dès que les modalités sont clarifiées par les parties et leur professionnel. Le vendeur établit une liste des clés, badges, télécommandes et documents utiles à l'usage du logement. Il distingue les informations pratiques, comme le fonctionnement d'un appareil, des garanties qu'il n'est pas en mesure de donner.

Le relevé des compteurs, la situation des contrats, le départ effectif et le sort des objets doivent être organisés selon le contexte local et les documents de vente. Ne recyclez pas une fiche française pour un bien marocain ou belge. Les procédures des fournisseurs, du syndic et des administrations diffèrent. Votre fiche comporte les contacts réels et les instructions vérifiées pour ce dossier.

Une visite de contrôle peut permettre de constater la situation du bien selon les modalités convenues. Le coach ne se substitue pas au professionnel pour constater juridiquement la

conformité de l'opération. Il aide le vendeur à préparer les éléments et à signaler les changements intervenus depuis les visites, notamment une fuite, une panne ou un dégât.

Le propriétaire retire ses documents personnels, désactive les accès numériques qu'il contrôle et suit les procédures de transfert des équipements connectés. Un code d'alarme ou une caméra ne s'abandonne pas simplement avec une clé. Les données d'un ancien occupant ne doivent pas rester accessibles au nouvel occupant.

Exercice guidé : deux propositions, une contrainte de départ

Le cas est fictif. Nadia vend un appartement annoncé à 300 000 euros. Elle souhaite déménager dans quatre mois. Son dossier contient encore une question de copropriété que le professionnel doit examiner. L'acheteur A propose 287 000 euros, un financement annoncé avec apport et un calendrier souhaité de trois mois. L'acheteur B propose 293 000 euros, dit attendre une décision bancaire et souhaite six mois. Aucun document de financement n'est encore analysé. Les coûts supplémentaires d'attente de l'exercice sont de 620 euros par mois.

Vous disposez de 60 minutes. Pendant les 15 premières minutes, construisez la grille des informations reçues et des éléments manquants. Pendant les 15 suivantes, calculez les deux montants après coût d'attente avec les seules hypothèses fournies. Utilisez ensuite dix minutes pour relever les risques de confusion. Pendant les 20 dernières minutes, préparez un entretien de décision : cinq questions à Nadia, cinq questions à transmettre au professionnel et une conclusion qui laisse le choix à la propriétaire.

Votre livrable comprend une grille d'une page et une note de décision de 300 à 500 mots. La note distingue le scénario financier, le calendrier, la question de copropriété et les vérifications nécessaires. Elle ne contient aucune acceptation d'offre ni clause rédigée par vos soins.

Corrigé commenté

Les calculs attendus sont 287 000 moins 3 fois 620, soit 285 140 euros pour A ; 293 000 moins 6 fois 620, soit 289 280 euros pour B. La différence est de 4 140 euros. Les deux dates restent souhaitées et les financements annoncés. Vous ne pouvez donc pas présenter ces résultats comme deux montants certains disponibles sur le compte de Nadia.

La question de copropriété est un point préalable à faire examiner. La ranger dans une colonne « à voir après acceptation » serait une erreur de méthode. Le vendeur doit savoir quelles informations influencent l'engagement envisagé et quelles pièces le professionnel demande avant sa réponse.

Les questions à Nadia portent notamment sur la souplesse de son départ, sa capacité à supporter l'attente, son besoin de certitude, les informations qu'elle comprend déjà et celles qu'elle veut éclaircir. Elles ne doivent pas orienter discrètement vers votre préférence. Les questions au professionnel concernent la portée des documents, les conditions, les justificatifs appropriés, la copropriété et les options de calendrier.

Une conclusion satisfaisante dit que B présente un montant supérieur dans le calcul limité de l'exercice, avec une attente plus longue et des points à confirmer ; A correspond davantage au départ souhaité, sous réserve des mêmes vérifications. Elle propose les étapes d'information précédant le choix. Une conclusion insuffisante affirme que B est « meilleur » sans expliquer les limites ou annonce que la vente avec A est garantie.

Critères de maîtrise

Vous êtes capable de conserver les formulations originales, d'isoler les informations manquantes, de vérifier un calcul et d'expliquer sa portée. Vous savez préparer une discussion et un dossier de transmission sans représenter le vendeur. Vous repérez le moment où la question devient juridique et organisez le passage au professionnel. Le propriétaire peut finalement expliquer son choix, les éléments encore incertains et les prochaines actions qui lui appartiennent.

11 Construire une activité de coach immobilier qui tient ses engagements

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Faire correspondre le service et son cadre



Contrat, assurance et communication décrivent les mêmes interventions.
Le nom « coaching » ne qualifie pas à lui seul une activité.

Savoir analyser un logement et aider à rédiger une annonce ne suffit pas à exploiter une activité professionnelle. Le coach doit définir son service, vérifier son cadre d'exercice, chiffrer son travail et organiser sa responsabilité. Ce chapitre développe la préparation économique et opérationnelle. Les règles d'installation, de contrat, de fiscalité, d'assurance et de protection des consommateurs se vérifient dans chaque pays avant l'ouverture.

Le nom donné au service ne décide pas de sa qualification juridique. Écrire « coaching » sur une facture ne transforme pas automatiquement un acte d'intermédiation en enseignement. La réalité des interventions doit correspondre au périmètre validé. Vous avez donc besoin d'une description concrète de ce que vous faites, de ce que le vendeur fait et des professionnels auxquels il s'adresse.

Décrire une prestation observable

Une offre vague promet « un accompagnement de A à Z ». Le client imagine alors que vous prendrez en charge les acheteurs, les visites, la négociation et la vente. Si votre service consiste à former le propriétaire, ce malentendu doit être évité dès la présentation commerciale.

Décrivez plutôt les actions pédagogiques : séance pour organiser les documents ; atelier d'analyse du bien ; méthode de comparaison du marché ; entraînement à la présentation ; relecture de la cohérence d'une annonce ; simulation d'une visite ; préparation des

questions à poser au notaire ou au professionnel local. Chaque action produit un livrable compréhensible et une compétence que le vendeur peut utiliser seul.

Le livrable ne doit pas dépasser votre compétence. Un relevé d'observations n'est pas un rapport d'expertise structurelle. Un tableau comparatif n'est pas une expertise agréée. Une liste de questions juridiques n'est pas une consultation juridique. Employez les termes qui décrivent effectivement le travail et faites vérifier votre présentation dans le cadre national applicable.

L'offre doit aussi indiquer les conditions de réalisation. Un atelier à distance dépend des documents et des images fournis ; une séance sur place permet certaines observations sans démontrer ce qui se trouve derrière un mur. Le client doit comprendre ces différences avant de choisir une formule.

Choisir un public et un problème réel

Vous ne pouvez pas construire le même accompagnement pour tous les propriétaires. Une personne qui vend un petit appartement occupé, un héritier qui n'habite pas dans le pays et un couple qui dispose d'un dossier complet rencontrent des difficultés différentes. Choisissez d'abord le problème que vous savez traiter dans le périmètre permis.

Un positionnement possible porte sur l'organisation du dossier et la préparation de la présentation pour des propriétaires disponibles. Un autre peut se concentrer sur l'entraînement aux visites. Un propriétaire absent qui demande de réaliser toute la vente à sa place ne devient pas un client adapté par le simple ajout d'une visioconférence. Son besoin appelle potentiellement un professionnel habilité à le représenter ou à intervenir dans la transaction.

Interrogez des propriétaires sur leurs difficultés, avec leur accord et sans collecter des documents privés inutiles. Demandez ce qu'ils ont tenté, ce qu'ils ne comprennent pas et le temps qu'ils peuvent consacrer à la vente. Ne cherchez pas seulement la réponse « oui, je paierais ». Demandez quelle aide aurait réellement changé leur manière d'agir.

Le résultat de cette recherche reste modeste si vous n'avez rencontré que quelques personnes. Cinq entretiens peuvent révéler des questions utiles ; ils ne prouvent pas l'existence d'un marché national de plusieurs milliers de clients. Conservez la taille de l'échantillon et ses limites lorsque vous présentez vos conclusions.

Concevoir des formules cohérentes

Une formule courte peut porter sur un besoin ciblé. Par exemple, un atelier pour rendre lisible un dossier avant un rendez-vous professionnel. Une formule plus longue peut couvrir le parcours pédagogique du vendeur, avec des séances espacées et des travaux entre les rencontres. La différence doit se trouver dans le contenu et le temps nécessaires, pas dans des promesses de vente plus rapide.

Dans le descriptif de chaque formule, précisez les séances, la préparation incluse, les livrables et les échanges de suivi. Mentionnez les conditions d'un report et la façon dont les demandes supplémentaires seront traitées. Un « accès illimité au coach » peut rendre l'activité imprévisible et encourager une dépendance contraire à l'objectif d'autonomie.

Les services de partenaires doivent être identifiés séparément. Si un photographe ou un professionnel du diagnostic intervient, le client doit savoir qui réalise le service, avec quel contrat et quel coût. Vous ne pouvez pas annoncer qu'un partenaire garantit une vente, une conformité ou un financement si cette affirmation n'est pas établie dans son propre engagement.

Pour la Belgique, la collaboration demandée avec Proprioo.be doit être organisée à partir de services et de responsabilités confirmés par écrit. Pour le Maroc, la même règle s'applique à Darweb.ma. Ces noms ne constituent pas une preuve d'agrément ni une autorisation d'accomplir un acte réglementé. La formation ne doit pas inventer un service, un tarif, un logo autorisé ou une recommandation officielle des partenaires.

Calculer le coût réel d'une mission

Un tarif doit financer le temps complet. Il comprend les séances mais aussi la préparation, la relecture, le suivi et les tâches administratives. Les déplacements, les outils, l'assurance et les charges de l'activité ne disparaissent pas parce qu'ils ne figurent pas dans le rendez-vous du client.

Calculez d'abord les heures directement liées à une mission. Ajoutez une estimation raisonnable des heures non facturées nécessaires à l'activité. Distinguez votre revenu souhaité du chiffre d'affaires. Le calcul ci-dessous est fictif, avant impôts et charges applicables dans votre pays ; il sert à comprendre la structure d'un prix.

Travail sur une mission	Durée de l'exercice
Entretien initial et préparation	1,5 heure
Trois ateliers de 90 minutes	4,5 heures

Travail sur une mission	Durée de l'exercice
Lecture des documents et préparation des ateliers	3 heures
Relecture et suivi prévus	1,5 heure
Administration propre à la mission	0,5 heure
Total direct	11 heures

Si le coût de travail retenu dans l'exercice est de 38 euros par heure, les 11 heures représentent 418 euros. Ajoutez 42 euros de dépenses directes : le coût direct atteint 460 euros. Une vente à 600 euros hors taxes laisse 140 euros pour financer les coûts de structure et le résultat. Cela ne représente pas 140 euros de bénéfice net ni votre revenu personnel.

Si les frais fixes mensuels de l'exercice sont de 700 euros et qu'aucune autre contribution n'existe, il faut cinq missions à cette contribution unitaire de 140 euros pour couvrir ces seuls frais fixes. Cinq missions consomment déjà 55 heures directes. Le temps de prospection, les obligations administratives générales et les aléas doivent encore être organisés. Ce modèle simplifié aide à voir la contrainte, pas à garantir la rentabilité.

Tester la capacité avant de vendre davantage

Un accompagnement de qualité dépend de votre capacité à préparer chaque dossier. Additionnez les rendez-vous prévus et les tâches entre les séances. Réservez une marge pour les documents reçus tardivement et les demandes qui nécessitent une orientation. Un agenda rempli de séances sans temps de préparation dégrade la qualité.

Supposons que vous disposiez de 70 heures par mois pour les missions et leur préparation. Avec 11 heures directes par mission, six missions utilisent 66 heures. Les quatre heures restantes ne permettent pas d'absorber beaucoup d'aléas. Si une seule mission prend quatre heures supplémentaires, la capacité est épuisée. La solution peut être de limiter le nombre de missions, de mieux délimiter le contenu ou de revoir le tarif ; elle ne consiste pas à supprimer la vérification des faits.

Définissez le nombre maximal de dossiers actifs et la durée habituelle de chaque accompagnement. Une mission étalée sur six semaines occupe l'agenda autrement qu'une journée d'atelier. Le chiffre d'affaires mensuel doit être rapproché de la charge réelle des dossiers ouverts et des encaissements, pas seulement du nombre de nouveaux contrats.

Faire examiner le contrat et les conditions de vente

Le contrat présente les prestations, le prix, les modalités, les responsabilités et les limites. Sa rédaction doit être adaptée au droit local et au mode de commercialisation, notamment à distance ou au domicile. Les règles concernant l'information du consommateur, les annulations, la rétractation, les acomptes et les réclamations ne doivent pas être transposées automatiquement d'un pays à l'autre.

Préparez un cahier des besoins pour le juriste plutôt qu'un contrat prétendument universel. Il contient votre offre réelle, les canaux de vente, le type de clients, les modalités de paiement, les cas de report et les informations que vous traitez. Le professionnel peut alors examiner une activité concrète. Une clause ne doit pas promettre d'exclure une responsabilité que la loi ne permet pas d'écarter.

Votre facturation porte sur les prestations autorisées que vous délivrez réellement. Un mode de rémunération lié à la transaction doit être examiné spécifiquement, car il peut influencer l'analyse du périmètre d'activité. Ne supposez pas qu'un pourcentage du prix est licite sous prétexte que vous ne vous appelez pas agence.

Une assurance doit correspondre à vos actes réels. Décrivez-les à l'assureur, y compris les séances sur place, la manipulation éventuelle de documents et les conseils pédagogiques. Une attestation générale ne démontre pas que toutes les interventions envisagées sont couvertes. Conservez la réponse et ses limites dans votre dossier professionnel.

Organiser les données et la confidentialité

Le vendeur peut vous montrer des pièces comportant des coordonnées, des signatures ou des informations financières. Définissez quelles données sont nécessaires à la prestation et comment vous les protégez. Une copie complète n'est pas toujours utile : vous pouvez parfois travailler sur une version expurgée ou examiner un document avec le propriétaire sans le conserver.

Séparez les espaces de chaque client et limitez les accès. Un dossier partagé accessible avec un simple lien public n'est pas adapté aux documents personnels d'une vente. Contrôlez le destinataire avant d'envoyer une pièce. Les outils choisis doivent être examinés selon les règles applicables aux données dans le pays concerné et les éventuels transferts.

La durée de conservation doit être définie avec les obligations réelles de l'activité. Ne gardez pas indéfiniment tous les dossiers « au cas où ». Distinguez ce que vous devez conserver pour les obligations comptables ou la preuve de la prestation, ce qui est nécessaire pendant la mission et ce qui doit être supprimé. Les droits des personnes et les demandes d'accès se préparent dès le départ.

Les exemples utilisés pour votre formation ou votre communication doivent être fictifs ou correctement autorisés et anonymisés. Enlever le nom du propriétaire ne suffit pas si la façade, l'adresse et le prix permettent de l'identifier. Vous ne transformez pas un dossier privé en étude de cas publique sans examiner cette question.

Prospecter avec une promesse vérifiable

Votre communication peut montrer une méthode et ses bénéfices pédagogiques : un propriétaire comprend ses documents, prépare une visite ou sait comparer des références. Elle ne doit pas présenter une vente fictive comme un témoignage réel. Les exemples chiffrés portent la mention « cas fictif » et ne deviennent pas des statistiques de performance.

Une annonce de particulier publiée sur internet n'est pas une invitation générale à recevoir vos messages commerciaux. Avant toute prospection, vérifiez les règles du canal, du pays et de la protection des données. Préférez des demandes volontaires, des ateliers d'information ou des partenariats transparents. Ne confondez pas accessibilité publique et liberté de réutilisation.

Si vous publiez des témoignages, conservez la réalité de l'expérience et l'autorisation d'usage appropriée. Une phrase sélectionnée ne doit pas donner une impression contraire à ce que le client a vécu. Une remise en échange d'un témoignage doit être traitée avec transparence et selon les règles applicables.

Mesurer la qualité du coaching

La vente dépend de facteurs que vous ne contrôlez pas. Mesurer votre qualité uniquement par le délai de vente encourage les promesses excessives et la sélection de dossiers faciles. Suivez aussi les compétences acquises par le propriétaire et la qualité du processus.

Au début, notez les tâches qu'il peut déjà réaliser. À la fin, demandez-lui de produire un livrable et de l'expliquer sans votre aide : une comparaison de marché, une présentation de visite ou une liste de questions au professionnel. Vous évaluez ainsi l'apprentissage avec une action observable.

Suivez les reprises de documents, les erreurs détectées avant diffusion, les questions correctement orientées et les réclamations. Décrivez les indicateurs avec leur définition et leur période. « 90 % de satisfaction » ne signifie rien si vous ne précisez pas la question, le nombre de réponses et le nombre de clients sollicités. Un petit échantillon ne justifie pas une promesse commerciale générale.

Exercice : une offre économiquement et juridiquement cohérente

Le cas est fictif. Vous envisagez une formule de trois ateliers et d'un suivi. Les durées et coûts sont ceux du tableau : 11 heures directes, coût de travail de 38 euros par heure, dépenses directes de 42 euros, prix envisagé de 600 euros hors taxes, frais fixes mensuels de 700 euros. Votre capacité mensuelle pour les missions est de 70 heures.

En 90 minutes, rédigez un descriptif de 500 mots qui précise les prestations pédagogiques, les livrables, les tâches du propriétaire et les orientations professionnelles. Calculez le coût direct, la contribution unitaire et le nombre de missions nécessaire pour couvrir les seuls frais fixes. Vérifiez ensuite la capacité pour cinq et six missions. Terminez par dix questions à soumettre aux professionnels de votre pays avant le lancement.

Corrigé commenté

Le coût direct est de 460 euros, la contribution de 140 euros et le seuil simplifié de cinq missions. Cinq missions utilisent 55 heures ; six, 66 heures. Ces chiffres ne comprennent pas les charges et impôts nationaux ni toutes les heures générales. Une réponse correcte explique cette limite et ne présente pas cinq missions comme un revenu personnel suffisant.

Le descriptif doit nommer des ateliers et des livrables, sans promettre de contacter les acheteurs, de mener des visites ou de négocier pour le client. Il doit éviter « vente garantie », « meilleur prix assuré » et « nous nous occupons de tout ». Il montre comment le propriétaire apprend à réaliser les tâches.

Les questions de lancement portent sur la qualification de l'activité, les formalités d'installation, les assurances, le contrat, les ventes à distance ou à domicile, la facturation, les données, les réclamations, les partenariats et la communication. Elles doivent être reliées à vos interventions réelles. Une liste de textes sans explication ne suffit pas.

Critères de maîtrise

Vous pouvez décrire chaque service, calculer le temps qu'il exige et expliquer ce que finance son prix. Vous connaissez les vérifications professionnelles encore nécessaires dans votre pays. Vos contrats, votre assurance et votre communication doivent finalement correspondre aux mêmes interventions. Cette cohérence protège aussi l'autonomie du vendeur : il achète une méthode qu'il pourra appliquer, pas une délégation de vente présentée sous un autre nom.

12 Comprendre le bâtiment pour poser les bonnes questions

Le vendeur doit pouvoir parler de son logement sans inventer un diagnostic. Pour l'aider, le coach apprend à distinguer les fonctions du bâtiment : supporter les charges, protéger des intempéries, gérer l'eau et l'air, fournir les équipements et permettre les usages. Cette compréhension sert à organiser les questions. Elle ne donne pas compétence pour conclure à la stabilité d'une structure, à la sécurité d'une installation ou à la conformité d'un ouvrage.

La règle de travail est simple : décrire ce que l'on voit, retrouver ce qui est documenté et orienter ce qui doit être examiné. Une fissure photographiée constitue une observation. Son origine, son évolution et les travaux nécessaires relèvent d'une analyse adaptée. Le propriétaire doit être capable de présenter les informations qu'il possède et celles qui restent à établir.

Lire un logement comme un ensemble

La visite pédagogique commence par l'implantation et les usages. Une maison se trouve-t-elle sur un terrain en pente ? L'entrée est-elle située plus bas que la rue ? Quelles pièces donnent sur une cour, un jardin ou une voie de circulation ? Ces observations aident à identifier les sujets à examiner, sans en déduire automatiquement un problème.

Passez ensuite aux volumes : niveaux, pièces, annexes, circulations et accès. Un escalier peut être praticable pour le propriétaire actuel et représenter une contrainte pour un autre projet de vie. Décrire le nombre de marches, la disposition et les accès est plus utile que déclarer le logement « adapté à tous ».

Reliez enfin les équipements aux usages. Une chaudière produit-elle le chauffage, l'eau chaude ou les deux ? Quels appareils dépendent de quel contrat d'entretien ? Où se trouvent les documents disponibles ? Si le vendeur ne sait pas, vous ne complétez pas la réponse avec votre expérience d'un autre logement. Vous créez une question à résoudre.

Structure : observer sans conclure

Les éléments porteurs transmettent les charges vers les fondations. Le propriétaire doit faire la différence entre une cloison supposée légère et un mur dont le rôle n'est pas établi. Une proposition d'aménagement qui implique de supprimer un mur ne doit pas être présentée comme facile avant les vérifications nécessaires.

Pendant l'observation, relevez les fissures visibles avec leur emplacement, leur forme apparente et la date de la photographie. Ne leur attribuez pas une cause sur cette seule base. Une photo sans échelle ni contexte peut être difficile à utiliser. Une photographie générale de la zone et une vue rapprochée permettent au professionnel de comprendre ce qui a été observé, sans remplacer son examen.

Demandez si le propriétaire dispose de rapports, de déclarations de sinistre ou de factures en lien avec la zone. Une réparation ancienne ne démontre ni l'absence de problème actuel ni la persistance d'un problème. Le dossier raconte ce qui a été fait et documente les questions encore ouvertes.

Si une situation paraît dangereuse, le processus de valorisation s'interrompt dans la zone concernée et le propriétaire contacte le professionnel ou le service adapté. Le coaching n'est pas un service d'intervention d'urgence. N'entrez pas dans un espace dont la sécurité n'est pas établie pour obtenir une meilleure photographie.

Toiture et enveloppe : relier les informations

L'enveloppe comprend notamment les murs extérieurs, la toiture, les ouvertures et les zones qui séparent l'intérieur de l'extérieur. Une toiture visible depuis le sol peut présenter un aspect régulier, mais cette observation ne confirme pas l'état des parties cachées. Le coach ne monte pas sur une couverture et ne demande pas au vendeur de le faire.

Le dossier peut comprendre l'âge déclaré de la couverture, des factures d'entretien et des travaux d'isolation. Il faut préciser le périmètre de chaque intervention. Une facture pour une réparation ponctuelle n'autorise pas la formulation « toiture entièrement refaite ». Une isolation ajoutée dans une partie des combles n'atteste pas que tout le bâtiment possède le même niveau de performance.

Les fenêtres demandent la même précision. Identifiez les ouvertures concernées par une facture et évitez de généraliser à celles qui n'y figurent pas. Le double vitrage ne décrit pas à lui seul la qualité de l'ensemble de l'enveloppe. La pose, les autres composants et le système de ventilation influencent aussi le fonctionnement du logement.

Un équipement peut être récent et mal adapté à l'usage. La date d'achat renseigne sur l'ancienneté, pas sur une performance garantie. Le certificat énergétique et les avis techniques compétents apportent des informations différentes des factures. Votre dossier conserve ces distinctions.

Humidité : plusieurs indices, aucune conclusion improvisée

Une trace d'humidité peut avoir plusieurs origines. Le coach ne choisit pas une cause parce qu'elle paraît moins inquiétante. Il recueille l'emplacement, les circonstances décrites par le propriétaire, les interventions antérieures et les documents existants. Le professionnel compétent détermine ce qu'il faut examiner.

L'observation doit rester descriptive : auréole visible au plafond près d'une fenêtre ; peinture cloquée dans une zone basse ; odeur perceptible dans un espace fermé. Écrire « condensation sans gravité » ou « remontées capillaires » dépasse ce constat lorsque la cause n'est pas établie.

Demandez à quelle période la trace est apparue, si elle varie selon la pluie ou l'usage et si des travaux ont été réalisés. Il peut être utile de rassembler des photos datées, prises dans des conditions connues. Les déclarations du propriétaire restent attribuées à leur auteur : « le vendeur indique que la trace n'a pas évolué depuis... ». Elles ne deviennent pas votre certification.

Peindre avant d'examiner une trace risque de faire perdre une information et de produire une présentation trompeuse. La préparation du logement ne doit pas cacher un élément pertinent. Le chapitre sur la valorisation intervient après le traitement documenté des sujets qui le nécessitent, avec une information cohérente dans le dossier.

Ventilation et chauffage : comprendre les fonctions

Le renouvellement de l'air, le chauffage et la production d'eau chaude remplissent des fonctions différentes. Le vendeur doit savoir présenter les équipements réellement installés et les documents d'entretien disponibles. Dire « maison saine » à partir d'une chaudière récente est une conclusion qui ne découle pas de l'information.

Le coach observe les dispositifs visibles sans les démonter : grilles, commandes et appareils. Il demande les notices et les attestations pertinentes. Une grille ne doit pas être bouchée pour améliorer une photographie ou limiter un courant d'air pendant la visite. Les modifications d'équipement doivent être examinées par les intervenants compétents.

Dans la présentation des coûts, distinguez la consommation observée et les estimations standardisées du document énergétique. La facture d'une personne qui chauffe peu n'est pas une garantie de dépense pour une famille ayant d'autres habitudes. Précisez la période, l'énergie, le nombre d'occupants si cela est pertinent et autorisé, ainsi que les limites de la comparaison.

Un projet de remplacement se prépare avec une définition des besoins et des devis. Le coach peut enseigner la comparaison des devis : périmètre, équipements inclus, travaux

annexes, délai, entretien et conditions. Il ne dimensionne pas une installation ni ne promet un gain de consommation sans fondement technique.

Électricité, gaz et autres installations

Une installation qui fonctionne n'est pas nécessairement conforme ou sûre. La présence d'une prise, d'un interrupteur ou d'une chaudière ne permet pas au coach de valider l'installation. Les contrôles et documents nécessaires dépendent du pays, du type de bien et de son contexte.

Le propriétaire rassemble les rapports disponibles et distingue la date du contrôle de la date d'un éventuel travail correctif. Un rapport mentionnant des observations ne devient pas conforme parce qu'une facture partielle a été retrouvée. Le professionnel explique quelles vérifications ou attestations permettent d'établir la situation.

N'ouvrez pas un tableau électrique, ne démontez pas une conduite et ne réalisez pas un test improvisé. La formation n'apprend pas à intervenir sur ces installations. Elle apprend à demander les documents, à les classer et à orienter leur interprétation.

Le vendeur prépare aussi les notices des équipements qu'il laissera éventuellement dans le bien : chauffage, ventilation, volets, portail ou systèmes connectés. Une notice facilite l'usage futur ; elle ne remplace pas une garantie, un contrôle ou une information juridique nécessaire.

Matériaux et polluants : respecter les circuits locaux

Certaines questions concernent des matériaux ou des substances que l'on ne peut pas identifier de manière fiable avec une photographie. Les dispositifs de diagnostic, de contrôle et de transmission de l'information varient selon le pays. Le dossier territorial indique les sources à consulter et les professionnels concernés.

Une formule comme « absence d'amiante » ne doit pas apparaître parce que le vendeur ne voit aucun matériau suspect. De même, l'âge du bâtiment n'autorise pas une affirmation générale sur le plomb ou d'autres sujets. La portée exacte d'un rapport dépend de son objet, des parties examinées, de sa date et des règles applicables.

Si des travaux sont envisagés, les contraintes de sécurité et de traitement des matériaux doivent être examinées avant toute intervention. Le coach ne propose pas de retirer lui-même un matériau pour « nettoyer le bien avant les photos ». Il oriente la question et adapte le calendrier de préparation.

Travaux anciens : établir ce qui a été réalisé

Une extension, une division, une fermeture de terrasse ou un changement d'usage doit être décrit avec ses pièces. La facture de l'entreprise démontre une intervention facturée ; elle ne démontre pas, à elle seule, l'autorisation administrative ou l'accord de copropriété. Une autorisation administrative ne prouve pas automatiquement que les travaux réalisés correspondent à ce qui a été autorisé.

Construisez un tableau qui distingue projet, autorisations, travaux, réception ou contrôle pertinent et état observé. Le professionnel local examine les conséquences de l'absence d'une pièce ou d'un écart. Vous ne promettez pas une régularisation ni un délai que personne n'a confirmé.

La surface doit être présentée selon ses définitions et ses justificatifs. Une pièce aménagée dans des combles n'entre pas forcément dans toutes les surfaces utilisées. Une annexe extérieure ne s'additionne pas automatiquement à une surface habitable. L'apprenant retrouve le chapitre sur l'analyse du bien pour documenter ces différences.

Construire une fiche technique accessible

La fiche du vendeur ne doit pas devenir un empilement de termes professionnels mal compris. Pour chaque composant, elle répond à quatre questions : qu'est-ce qui est installé ou visible ; quelle information est documentée ; que reste-t-il à confirmer ; à qui la question sera-t-elle adressée ?

Composant	Information disponible	Question ouverte	Action du vendeur
Couverture	Facture de réparation d'une zone	Portée des autres travaux et état actuel	Rassembler les pièces et demander un avis adapté
Chauffage	Notice et entretien récent	Périmètre couvert par l'entretien	Faire préciser le document par l'intervenant
Extension	Plan et facture	Autorisations et correspondance au réalisé	Demander les pièces puis faire examiner la situation
Trace au plafond	Photos datées	Origine et traitement nécessaires	Faire examiner avant une remise en peinture

Cette fiche prépare une conversation honnête. Elle peut aussi montrer qu'un bien a été entretenu, à condition de rester fidèle aux pièces. La transparence n'empêche pas la valorisation ; elle évite une promesse qui se retournerait contre le vendeur.

Exercice : classer huit affirmations

Le cas est fictif. Un propriétaire vous transmet les phrases suivantes : « la toiture est neuve » avec une facture de réparation de 2021 ; « le chauffage coûte peu » avec deux factures d'été ; « ce mur peut être supprimé » sans étude ; « la trace est ancienne » avec des photos de 2023 et de 2026 ; « toutes les fenêtres sont remplacées » avec une facture qui en mentionne trois sur huit ; « l'extension est régulière » avec une facture seule ; « l'électricité est conforme » avec un ancien rapport présentant des observations ; « aucune humidité » alors qu'une auréole est visible.

En 75 minutes, créez un tableau à huit lignes. Pour chaque affirmation, indiquez la preuve reçue, ce qu'elle démontre réellement, ce qui manque et la formulation descriptive possible. Préparez ensuite une liste ordonnée de demandes de documents et d'orientations. Terminez par une présentation orale de cinq minutes qui valorise le logement sans reprendre les affirmations excessives.

Corrigé commenté

La facture de toiture prouve une réparation facturée dans son périmètre, pas une couverture neuve complète. Les factures d'été ne permettent pas de conclure sur le coût annuel du chauffage. Le mur appelle une étude compétente avant toute promesse d'ouverture. Les photos datées documentent deux observations, mais ne prouvent ni la cause ni l'absence d'évolution entre ces dates.

La facture des fenêtres concerne trois ouvertures. L'extension nécessite d'autres pièces et une analyse locale. Le rapport électrique et les éventuelles corrections doivent être examinés ensemble. L'auréole doit être décrite et orientée ; la formule « aucune humidité » est incohérente avec l'observation.

Une réponse maîtrisée corrige les formulations sans effacer les informations. Elle ne conclut pas non plus que le bien est dangereux ou invendable. Elle organise les vérifications utiles et explique les limites des pièces. L'ordre des actions dépend notamment d'un éventuel enjeu de sécurité, puis des informations indispensables au dossier et à la présentation.

Critères de maîtrise

Vous pouvez expliquer les grandes fonctions du bâtiment, identifier les documents utiles et distinguer un constat d'une interprétation. Vous ne faites pas passer une facture pour une autorisation ou un avis pour une garantie. Le vendeur repart avec un dossier plus compréhensible et des questions précises, sans avoir reçu un faux diagnostic du coach.

13 Transmettre une méthode et mesurer les compétences du vendeur

REPÈRE MÉTHODOLOGIQUE

Observer une compétence acquise



Le livrable et son raisonnement doivent être compris.
Une seconde tâche permet d'observer l'autonomie.

Un coaching réussi ne produit pas seulement une jolie annonce. Il permet au propriétaire de comprendre ce qu'il présente, d'organiser ses démarches et de prendre ses décisions. Le coach doit donc apprendre à enseigner, à vérifier la compréhension et à adapter son accompagnement. La compétence se voit dans une action réalisée par le vendeur, pas dans son simple accord pendant une séance.

Ce chapitre fournit une progression, des modalités d'entraînement et des critères d'évaluation. Les durées proposées sont des choix pédagogiques, pas des résultats établis par une étude. Elles se modifient selon le dossier, les besoins et la disponibilité du propriétaire, sans supprimer les vérifications nécessaires.

Commencer par un diagnostic pédagogique

Avant de proposer un parcours, demandez au vendeur de réaliser une tâche courte. Il peut présenter le bien en trois minutes, montrer comment il classe les documents ou expliquer pourquoi il envisage un prix. L'objectif n'est pas de le mettre en difficulté. Vous observez les compétences présentes et les points qui nécessitent un travail.

Posez ensuite des questions concrètes : quelles démarches a-t-il déjà effectuées ? Quels documents comprend-il ? Que pense-t-il devoir demander à un professionnel ? Combien de temps peut-il consacrer à la préparation et aux visites ? Un propriétaire très motivé mais peu disponible a besoin d'une organisation réaliste, pas d'une série d'exercices impossibles à réaliser.

Une autoévaluation peut compléter cette observation. Demandez une note de confiance pour une tâche précise et comparez-la au résultat de la tâche. Une grande confiance avec des erreurs importantes appelle une clarification du raisonnement. Une faible confiance avec un travail correct appelle un entraînement à l'explication et à la prise de décision. Ne confondez pas aisance verbale et maîtrise.

Conservez un diagnostic bref : acquis observés, besoins prioritaires, contraintes et première tâche. Le document est partagé avec le propriétaire. Il doit pouvoir dire s'il se reconnaît dans votre lecture. Cette discussion évite de lui imposer un programme basé sur vos préférences plutôt que sur son besoin.

Formuler des objectifs que l'on peut vérifier

« Comprendre l'immobilier » est trop large pour orienter une séance. Un objectif utile indique ce que le vendeur saura produire ou expliquer. Par exemple : distinguer trois définitions de surface dans son dossier ; sélectionner des références comparables ; décrire un point technique sans inventer sa cause ; conduire une visite selon son parcours préparé.

L'objectif inclut le contexte et le niveau attendu. « Préparer une annonce fidèle à partir du dossier vérifié » n'est pas la même tâche que « écrire une annonce attractive ». Dans le premier cas, vous pouvez contrôler la correspondance de chaque affirmation avec une information disponible. Dans le second, une impression favorable risque de remplacer la vérification.

Les objectifs doivent être compatibles avec le rôle du propriétaire et celui du coach. « Rédiger seul un compromis » n'est pas un objectif de ce parcours. « Préparer les informations et les questions nécessaires au rendez-vous avec le professionnel » en est un. La formation n'apprend pas à se passer des intervenants dont l'opération a besoin.

Limitez le nombre d'objectifs par séance. Si le vendeur doit apprendre l'évaluation, la photographie, les documents et la négociation en 90 minutes, il retiendra quelques mots sans savoir appliquer les méthodes. Organisez une progression et prévoyez les travaux entre les séances.

Montrer, faire pratiquer, faire expliquer

Une démonstration présente votre raisonnement sur un cas fictif. Vous expliquez les choix, les informations manquantes et les erreurs possibles. Ensuite, le propriétaire applique la même méthode à une tâche adaptée. Enfin, il explique comment il a procédé. Cette dernière étape révèle souvent une confusion que le document final ne montrait pas.

Pendant la pratique, ne reprenez pas immédiatement la souris ou le stylo. Si vous corrigez chaque hésitation à sa place, vous obtenez un meilleur livrable mais pas nécessairement un

apprentissage. Posez une question : « Quel document pourrait confirmer cette surface ? » ou « Qu'est-ce qui vous fait garder cette référence ? ». Laissez un temps de recherche raisonnable.

L'autonomie n'exige pas de laisser persister une erreur risquée. Si le propriétaire s'apprête à diffuser une information fausse ou à prendre un engagement non examiné, interrompez la tâche et expliquez le point. Le droit à l'erreur s'organise dans l'exercice, avant la situation réelle.

Pour la vérification finale, demandez une réalisation sans votre aide sur un autre exemple. Une méthode copiée immédiatement après votre démonstration ne prouve pas qu'elle pourra être réutilisée. Un second cas avec quelques différences permet d'observer le transfert de compétence.

Adapter le vocabulaire sans retirer la précision

La vulgarisation ne consiste pas à remplacer les règles par des affirmations simplistes. Elle explique un terme avec un exemple et indique ce que l'exemple ne démontre pas. Pour une médiane, vous pouvez trier cinq prix fictifs et montrer la valeur centrale. Vous expliquez ensuite pourquoi ce chiffre ne détermine pas le prix du logement du vendeur.

Évitez les termes que vous ne sauriez pas expliquer vous-même. Si une pièce juridique comporte une notion inconnue, notez la question pour le professionnel. Une reformulation incertaine peut modifier le sens du document. Le vendeur doit apprendre que certaines explications nécessitent une compétence spécifique.

Une phrase courte aide à comprendre, mais elle ne doit pas masquer une condition. « Ce document concerne ce type de bien, dans cette situation et à cette date » peut être plus utile qu'une formule générale plus élégante. Le dossier territorial vous aide à conserver les distinctions entre pays et régions.

Faites reformuler : « Comment l'expliqueriez-vous à une personne qui découvre votre logement ? ». La réponse permet d'observer à la fois le fond et le langage. Si le vendeur récite vos mots sans les comprendre, proposez un exemple différent.

Gérer l'attachement au logement

Le logement peut représenter une histoire, des travaux personnels ou un projet familial. Le vendeur peut donc avoir du mal à entendre qu'une amélioration importante pour lui n'a pas la même valeur pour chaque acheteur. Reconnaître cet attachement aide à maintenir le dialogue. Il ne vous autorise pas à diagnostiquer une difficulté psychologique ni à devenir thérapeute.

Séparez deux questions : « qu'est-ce que ce lieu représente pour vous ? » et « quelles informations soutiennent le positionnement de vente ? ». Le propriétaire peut garder sa mémoire du lieu tout en préparant une présentation utile pour un autre usage. Une photographie personnelle peut être retirée pour la campagne sans effacer l'histoire familiale.

Lorsque le propriétaire s'oppose à toute discussion du prix, revenez aux références et aux hypothèses. Ne l'humiliez pas avec une formule comme « vous êtes trop émotionnel ». Vous pouvez proposer un temps de réflexion et une nouvelle séance. Le choix du vendeur reste le sien, mais vous ne transformez pas une conviction en conclusion documentée.

Une vente liée à un conflit, un décès ou une séparation peut appeler un accompagnement juridique ou personnel extérieur. Le coach observe les besoins exprimés et oriente vers les ressources appropriées. Il ne tranche pas un désaccord entre titulaires de droits et ne choisit pas qui peut engager les autres.

Construire une séance de 90 minutes

La séance suivante est un exemple pour apprendre à sélectionner des références. Elle commence par dix minutes consacrées à l'objectif et aux documents. Pendant 15 minutes, le coach montre une comparaison sur un cas fictif. Le vendeur travaille ensuite 30 minutes sur une sélection adaptée. Les 20 minutes suivantes servent à expliquer les choix et à corriger le raisonnement. Les 15 dernières minutes définissent le livrable à terminer et les vérifications à demander.

Cette structure n'est pas une règle rigide. Un dossier incomplet peut nécessiter de revenir à la recherche documentaire. Une difficulté avec un outil numérique peut demander un support papier. L'objectif reste identique : le vendeur sait distinguer une référence utilisable d'une référence séduisante mais inadaptée.

À la fin, le propriétaire doit savoir quelle tâche il réalisera, avec quel document, pour quelle date et selon quel critère. « Regardez encore quelques annonces » est trop vague. « Sélectionnez cinq annonces de logements ayant les caractéristiques définies, conservez les dates et justifiez les exclusions » est plus opérationnel, à condition de rappeler qu'il s'agit de prix annoncés.

Donner un retour qui permet de progresser

Un retour utile décrit une observation et propose une action. « Votre annonce manque de qualité » ne montre pas quoi changer. « La surface du séjour est annoncée sans document correspondant ; vérifiez-la ou retirez cette précision avant diffusion » permet d'agir.

Commencez par les points qui influencent l'exactitude et les décisions. Une erreur de surface importe davantage qu'un adjectif peu élégant. Ensuite, examinez la clarté et la présentation. Le vendeur comprend ainsi pourquoi certaines corrections sont prioritaires.

L'apprenant doit refaire la partie concernée. Une liste de corrections lue rapidement ne démontre pas l'acquisition. Demandez une nouvelle version et une explication du changement. Si la même erreur revient, vérifiez si la méthode est comprise ou si le support crée la confusion.

Ne multipliez pas les marques rouges sur un document sans discussion. Un retour trop dense peut décourager et rendre les priorités invisibles. Regroupez les erreurs de même nature et traitez-les dans l'ordre. La précision du retour compte davantage que son volume.

Évaluer avec un barème explicite

Le barème ci-dessous porte sur un dossier pédagogique. Il ne valide pas juridiquement le bien ni l'activité professionnelle de l'apprenant. La réussite suppose aussi l'absence d'erreur critique non corrigée, même si la moyenne numérique paraît suffisante.

Domaine	Points	Preuve attendue
Périmètre du coaching	15	Actions du vendeur, du coach et des professionnels clairement distinguées
Dossier et preuves	20	Informations reliées aux pièces et inconnues visibles
Comparaison de marché	20	Sélection justifiée, calculs corrects, limites expliquées
Présentation du bien	15	Annonce et visuels fidèles, informations cohérentes
Visite et échanges	15	Parcours clair, réponses honnêtes, suivi proportionné
Décision et coordination	15	Comparaison des scénarios et orientation des engagements

Une erreur critique peut être une invention de preuve, une simulation présentée comme une photo réelle, une affirmation de conformité sans fondement ou une prise en charge de l'acte réglementé par le coach. Le formateur doit la signaler et demander un travail correctif. Elle ne doit pas être compensée par un joli document.

L'évaluation du vendeur peut être plus courte que celle du futur coach. Elle porte sur les tâches qui lui appartiennent dans son dossier. Le futur coach doit en plus expliquer le choix de la méthode, adapter l'entraînement et reconnaître ses limites professionnelles.

Exercice : préparer et conduire une séance

Le cas est fictif. Paul dispose de huit annonces et croit que leur moyenne donne le prix de son appartement. Certaines concernent des maisons, deux prix portent sur des logements neufs et trois surfaces ne sont pas comparables. Il sait utiliser un tableur mais confond prix affiché et prix vendu.

En 45 minutes de préparation, formulez un objectif observable, choisissez un exemple de démonstration et préparez une tâche de 20 minutes. Rédigez cinq questions qui feront expliquer le raisonnement de Paul. Prévoyez un contrôle final sur une nouvelle référence. Conduisez ensuite une simulation de 30 minutes avec une autre personne jouant Paul, ou enregistrez votre déroulé oral sans utiliser de données réelles.

Le livrable comporte le plan de séance, la consigne de l'exercice, le critère de réussite et une note de retour après la simulation. Cette note dit ce que vous avez observé et ce que vous adapteriez. Elle ne prétend pas qu'un client réel a progressé si vous n'avez réalisé qu'une simulation.

Corrigé commenté

Un objectif adapté est : « à partir d'un ensemble de références, Paul distingue leur nature, explique les exclusions et produit une sélection cohérente de prix annoncés ». Il ne doit pas promettre que Paul déterminera un prix de vente certain en 20 minutes.

La démonstration compare deux références proches et une référence inadaptée. Les questions portent sur le type de bien, le périmètre de surface, le statut neuf ou ancien, la localisation et la nature du prix. Une question utile demande aussi ce qu'il manque pour décider de garder une référence.

Le contrôle final ajoute une référence ambiguë. Paul doit expliquer qu'il lui manque une information au lieu de forcer son inclusion. Le critère de réussite comprend cette capacité à laisser une question ouverte. Une réponse qui ne mesure que le résultat du calcul passe à côté de la confusion initiale.

Critères de maîtrise

Vous savez transformer une difficulté en objectif, montrer un raisonnement, laisser pratiquer et vérifier le transfert. Vous donnez un retour précis et utilisez un barème compréhensible. Vous adaptez le rythme sans supprimer les exigences de preuve. Le propriétaire doit sortir de l'accompagnement plus autonome, et le futur coach doit pouvoir démontrer comment il a construit cette autonomie.

14 Approfondir l'évaluation sans fabriquer une précision

L'évaluation exige plus qu'une moyenne de prix au mètre carré. Un bien possède une localisation, un état, une configuration, des droits et des contraintes. Les références disponibles ne décrivent jamais parfaitement toutes ces caractéristiques. Le coach apprend au vendeur à construire une lecture cohérente, à vérifier ses calculs et à expliquer les limites de son raisonnement.

La méthode de ce chapitre complète la première approche du marché. Elle ne transforme pas le coach en expert agréé et ne fournit pas un barème national de décotes. Les coefficients universels, comme « enlever automatiquement 10 % pour un rez-de-chaussée », donnent souvent une précision fictive. Une différence doit être étayée dans le marché étudié ou rester une incertitude explicitement décrite.

Définir le bien avant de chercher les prix

Préparez une fiche de référence qui indique le type de bien, sa localisation, les surfaces documentées, les dépendances, l'état connu, l'occupation et les principales contraintes. Le périmètre vendu doit être compréhensible. Un prix portant sur un appartement avec garage ne se compare pas directement au prix d'un appartement sans garage si l'on ne connaît pas la contribution de cette différence.

La surface utilisée dans un ratio doit avoir la même définition que celle des références. Vous ne pouvez pas diviser un prix par une surface totale incluant les annexes, puis comparer le résultat à un ratio calculé sur une autre surface. Dans le doute, la référence peut servir à une observation qualitative, mais pas à un calcul précis.

Fixez aussi la période étudiée. Une transaction ancienne peut donner une information, mais elle nécessite une lecture de son contexte. Un indice national ne corrige pas automatiquement chaque vente locale. Le chapitre territorial précise les données disponibles et leurs limites dans votre pays.

Cette fiche peut conduire à retarder l'évaluation. Si le périmètre juridique ou la surface principale reste incertain, il faut d'abord clarifier les données. Une fourchette fondée sur un objet mal défini peut donner au propriétaire une confiance injustifiée.

Constituer un échantillon explicable

Commencez avec une zone justifiée par les caractéristiques du secteur : accessibilité, environnement, type de bâti et marché observable. Ne choisissez pas seulement un rayon qui produit le prix souhaité. Une rue située à quelques centaines de mètres peut appartenir à un environnement différent. Expliquez pourquoi vous élargissez ou réduisez la recherche.

Conservez les références écartées et le motif de l'exclusion. Une exclusion doit être liée à une caractéristique définie : bien neuf, taille très différente, vente groupée, surface ambiguë ou emplacement difficile à rapprocher. Écarter une référence uniquement parce que son prix est bas fausse la méthode.

Séparez les prix annoncés des transactions connues. Les premières montrent la concurrence visible au moment de la recherche ; les secondes apportent une information sur des opérations réalisées selon la source utilisée. Mélanger les deux dans une seule moyenne détruit cette distinction.

Retirez les doublons identifiés. Un même logement peut apparaître sur plusieurs supports avec un titre ou un prix différent. Comparez les photographies, les caractéristiques et les dates sans collecter de données personnelles inutiles. Compter trois annonces du même bien comme trois observations surévalue son poids.

Moyenne, médiane et dispersion

Dans le cas fictif suivant, cinq références comparables ont les ratios suivants : 2 950, 3 080, 3 150, 3 220 et 3 600 euros par mètre carré. La moyenne est de 3 200 euros et la médiane de 3 150 euros. La référence à 3 600 augmente la moyenne, mais n'est pas automatiquement une erreur.

Vous devez chercher ce qui explique cet écart : état, extérieur, dépendance, localisation ou information manquante. Si la référence appartient réellement au même ensemble, la dispersion fait partie de l'observation. Si elle correspond à un bien différent, son exclusion doit être motivée par cette différence.

L'étendue est ici de 650 euros par mètre carré entre le minimum et le maximum. Elle renseigne sur l'écart observé, pas sur un intervalle de confiance statistique. Avec cinq références, vous ne pouvez pas inventer une probabilité précise pour le futur prix du logement.

Sur un bien fictif de 82 mètres carrés, appliquer la médiane donne 258 300 euros. Appliquer les extrêmes donne 241 900 et 295 200 euros. Ces calculs montrent l'effet du ratio retenu. Ils ne prouvent pas que le logement doit être affiché à l'un de ces montants. La lecture des caractéristiques et du dossier reste nécessaire.

Ajuster seulement ce qui peut être soutenu

Un ajustement vise à rendre une référence plus comparable. Il peut porter sur une différence identifiable, mais il doit reposer sur une information défendable. Si une vente distingue effectivement un garage avec un prix séparé et exploitable, vous pouvez examiner cette information avec ses limites. Si vous attribuez au garage une valeur trouvée au hasard dans une autre ville, l'ajustement est fragile.

Un coût de travaux n'est pas automatiquement égal à une différence de valeur. Les acheteurs peuvent percevoir le chantier, le délai et l'incertitude autrement. Certains travaux améliorent l'usage, d'autres entretiennent simplement le bien. Une facture de 20 000 euros ne prouve donc pas une hausse de valeur de 20 000 euros.

Évitez les additions mécaniques : plus 5 % pour la vue, plus 3 % pour la lumière, plus 7 % pour la décoration. La même qualité peut être comptée plusieurs fois. Une orientation favorable peut influencer à la fois la lumière et la vue ; les traiter comme deux corrections indépendantes gonfle le résultat.

Lorsque les données ne permettent pas un ajustement solide, utilisez une lecture qualitative et une fourchette. Écrivez quelle différence limite la comparaison. Le propriétaire apprend ainsi à résister à la tentation d'un chiffre précis obtenu avec des hypothèses arbitraires.

Mettre l'incertitude dans un tableau de sensibilité

Un tableau de sensibilité fait varier une hypothèse à la fois. Dans un exemple fictif, retenez des ratios de 3 050, 3 150 et 3 250 euros par mètre carré pour 82 mètres carrés. Les résultats sont 250 100, 258 300 et 266 500 euros. Une variation de 100 euros par mètre carré change ici le résultat de 8 200 euros.

Ce tableau montre pourquoi le choix du ratio doit être expliqué. Il ne transforme pas les trois valeurs en trois prix de vente probables. Il permet de discuter ce qui ferait soutenir une hypothèse plutôt qu'une autre : références supplémentaires, documents du bien ou meilleure compréhension des caractéristiques.

Si la surface elle-même est incertaine, ne la traitez pas comme un fait. À 3 150 euros par mètre carré, 79 mètres carrés donnent 248 850 euros et 82 donnent 258 300 euros, soit 9 450 euros de différence. La priorité devient la clarification du périmètre de surface, pas la discussion d'un arrondi de 500 euros.

Le vendeur doit savoir expliquer ces résultats avec une phrase simple : « ce calcul dépend de cette surface et de ce ratio ; si l'une des données change, le résultat change ». Cette capacité est plus utile qu'une feuille de calcul complexe qu'il ne peut pas comprendre.

Lire la concurrence sans copier son prix

Une annonce concurrente est une offre visible, pas une confirmation de demande au prix demandé. Examinez ce qu'elle propose, sa cohérence et son évolution observable. Un changement de prix peut signaler un repositionnement, mais il ne révèle pas automatiquement la motivation du vendeur ni l'existence d'une difficulté.

La durée visible d'une annonce dépend aussi du fonctionnement du support. Une annonce peut être recréée ou diffusée sur plusieurs canaux. Ne présentez pas une date de découverte comme une date certaine de mise en vente. Votre registre distingue ce que vous avez observé et ce que le support affirme.

Construisez une carte de concurrence avec des catégories utiles : bien très proche ; alternative avec une différence importante ; produit hors comparaison. Pour chaque annonce proche, comparez les qualités présentées et les informations absentes. L'objectif est de préparer une présentation plus claire et une décision argumentée, pas de prétendre que tous les autres vendeurs se trompent.

Quand une autre méthode peut éclairer le dossier

Une lecture par les revenus peut intéresser un bien présenté à des investisseurs. Elle exige des revenus réalistes, des charges, la situation locative et les règles locales. Un loyer imaginé à partir d'une annonce ne démontre pas un revenu possible et légal. Le coach ne promet pas un rendement sans ces vérifications.

Le rendement brut simplifié d'un cas fictif est le loyer annuel divisé par le prix retenu. Avec 10 800 euros de loyer annuel et un prix de 240 000 euros, il atteint 4,5 %. Il ne comprend ni les frais d'acquisition, ni les charges, ni la vacance, ni la fiscalité, ni les travaux. Le présenter comme un revenu net est faux.

Si l'investissement total fictif atteint 260 000 euros et que le revenu après les seules dépenses identifiées dans l'exercice est de 7 200 euros, le ratio devient environ 2,77 %. Il reste un calcul limité : les dépenses non établies ne disparaissent pas. Une véritable décision d'investissement nécessite une analyse adaptée au pays et au statut de la personne.

Le coût de reconstruction peut apporter une autre perspective dans certains dossiers, mais ne fixe pas à lui seul la valeur de marché. Un bien très personnalisé peut coûter cher à construire et trouver peu d'acheteurs intéressés. Le terrain, les droits, l'état et la demande doivent être examinés séparément par les compétences appropriées.

Rédiger une conclusion que le vendeur comprend

Votre note comporte la description du bien étudié, la date de recherche, la nature des sources, les références retenues, les exclusions et les limites. Elle explique le raisonnement qui conduit à une fourchette de travail. Elle ne doit pas cacher les hypothèses dans une annexe illisible.

Une conclusion utile propose les vérifications qui pourraient améliorer la lecture : clarifier une surface, obtenir un document ou compléter les références. Elle distingue cette amélioration de la décision commerciale du propriétaire. Le prix affiché peut tenir compte de son calendrier et de la concurrence, mais il ne doit pas être présenté comme un prix garanti.

Dans un rendez-vous, demandez au vendeur d'expliquer le résultat à partir de trois références. S'il ne peut dire pourquoi elles ont été retenues, reprenez la sélection. Le livrable a été compris lorsqu'il peut aussi expliquer ce que l'analyse ne permet pas de savoir.

Exercice : éviter les fausses corrections

Le cas est fictif. Vous disposez des cinq ratios de 2 950 à 3 600 euros par mètre carré. Le bien du vendeur possède une surface annoncée de 82 mètres carrés, mais une pièce récente indique 79 mètres carrés selon un périmètre à clarifier. Le vendeur veut ajouter 10 % pour sa nouvelle cuisine et 5 % pour sa terrasse, sans données comparatives. Il envisage aussi un rendement brut à partir d'un loyer supposé de 900 euros par mois.

En 90 minutes, calculez la moyenne, la médiane, l'étendue et les montants de sensibilité. Expliquez les questions posées par la surface. Rédigez une réponse pédagogique aux deux majorations demandées. Calculez le rendement brut du scénario à 240 000 euros et expliquez ses limites. Terminez par une note de 400 mots qui distingue les résultats calculés des conclusions encore impossibles.

Corrigé commenté

La moyenne est 3 200, la médiane 3 150 et l'étendue 650 euros par mètre carré. Pour 82 mètres carrés, la médiane produit 258 300 euros. Les scénarios à 3 050 et 3 250 produisent 250 100 et 266 500 euros. Le passage de 82 à 79 mètres carrés au ratio médian change le calcul de 9 450 euros.

La question de surface appelle une clarification de définition et de justificatif. Une réponse incorrecte choisit simplement 82 parce que le résultat plaît davantage. Les majorations de 10 % et de 5 % ne sont pas soutenues par les données fournies. Il faut examiner les différences et les références, sans inventer un coefficient.

Le rendement brut simplifié est de 4,5 %, sous l'hypothèse non vérifiée du loyer. L'apprenant doit dire qu'il ne s'agit pas d'un rendement net et que le revenu possible reste à établir. La conclusion correcte propose les actions nécessaires et conserve les limites visibles.

Critères de maîtrise

Vous pouvez vérifier les calculs, détecter un doublon, justifier une exclusion et expliquer une sensibilité. Vous ne confondez pas travaux et valeur, annonce et transaction, revenu brut et revenu net. Vous savez renoncer à une précision que les données ne soutiennent pas et préparer les questions qui amélioreront réellement l'analyse.

15 Lire les contraintes de copropriété et d'occupation

Un logement ne se résume pas à ses murs et à son prix. En copropriété, il appartient à un ensemble avec des espaces communs, une organisation, des charges et des décisions. Lorsqu'il est occupé, la vente doit aussi être préparée en fonction des droits et de la situation des occupants. Le coach apprend au propriétaire à recueillir les informations et à poser les questions utiles. Il ne tranche pas les droits, les obligations ou les possibilités de libération.

Les documents et les règles diffèrent entre la Belgique, la France, le Luxembourg et le Maroc. Ce chapitre propose une grille de lecture commune, complétée par le dossier national. Une pièce portant un nom similaire peut avoir une portée différente selon le pays. Il faut donc conserver son intitulé exact et faire examiner sa fonction dans l'opération.

Distinguer le logement et l'ensemble vendu

Le vendeur doit savoir quels lots ou droits sont compris dans son projet : appartement, cave, emplacement de stationnement ou autre dépendance. La présence matérielle d'une cave utilisée depuis longtemps ne prouve pas que le vendeur possède le droit qu'il imagine. Les titres et les documents de l'ensemble doivent être examinés.

Le plan et les numéros de lots doivent rester cohérents avec l'annonce et le dossier. Une photographie d'un parking utilisé ponctuellement ne doit pas le faire apparaître comme une place privative vendue. Une terrasse peut soulever des questions de propriété, d'usage ou de parties communes ; le coach ne répond pas à partir de sa seule apparence.

Préparez une carte simple : partie utilisée par le propriétaire ; document qui la décrit ; droit annoncé ; question ouverte. Le professionnel vérifie les droits et les conséquences. Le vendeur comprend alors pourquoi la formulation « avec jardin privatif » nécessite davantage qu'une photo de pelouse.

Rassembler une information récente et datée

Les documents utiles peuvent comprendre le règlement, les décisions d'assemblée, les informations sur les charges, les travaux et la situation de l'ensemble. La liste juridiquement nécessaire se vérifie dans le pays et pour l'opération. Votre collecte pédagogique ne doit pas prétendre remplacer cette liste.

Datez chaque pièce. Un relevé de charges de 2023 n'explique pas forcément les dépenses de 2026. Un devis ancien n'est pas un coût actuel et une discussion de travaux n'est pas une décision votée. Le dossier distingue clairement ce qui a été envisagé, décidé, appelé, payé et réalisé.

Le vendeur demande les informations par le canal approprié. Le coach peut lui apprendre à rédiger une demande de pièces et à tenir le registre, mais ne se fait pas passer pour son représentant sans cadre valide. Les documents d'autres copropriétaires doivent être traités avec les précautions nécessaires.

Comprendre les charges sans les minimiser

Une somme annuelle peut comprendre des éléments différents : fonctionnement courant, entretien, chauffage collectif, provisions ou opérations particulières. Une présentation « charges : 100 euros par mois » est incomplète si elle résulte seulement d'un montant sélectionné et ignore les autres postes pertinents.

Conservez la période et le périmètre. Si le montant de 1 200 euros correspond à une année et à certaines charges, dites lesquelles. Si un appel exceptionnel existe, ne l'ajoutez pas silencieusement à une moyenne qui rend sa nature invisible. Les modalités d'affectation dans la vente doivent être examinées par le professionnel.

Le budget prévisionnel et les dépenses constatées ne mesurent pas la même chose. Une hausse du budget peut traduire une anticipation de dépenses ; un écart entre budget et dépenses nécessite une lecture des comptes. Le coach prépare des questions et ne certifie pas la santé financière de la copropriété.

Travaux : séparer cinq étapes

La première étape est l'idée ou la discussion : des copropriétaires parlent de rénover une façade. La deuxième est l'étude ou le devis. La troisième est la décision selon le circuit applicable. La quatrième concerne les appels de fonds et les paiements. La cinquième est la réalisation et les documents de clôture ou de réception pertinents.

Mélanger ces étapes conduit à des affirmations trompeuses. « La toiture sera refaite l'année prochaine » peut être faux si aucune décision ni calendrier n'est confirmé. « Aucun travail à prévoir » peut être trompeur si une étude importante est en cours. Le vendeur doit présenter la situation documentée et les questions ouvertes.

Une décision de travaux ne dit pas, à elle seule, qui supportera toutes les sommes au regard d'une vente particulière. Le calendrier, les règles locales et les accords doivent être examinés. Le coach ne propose pas une règle générale copiée d'un autre pays.

Règlement et usages

Les documents de l'ensemble peuvent contenir des dispositions concernant l'usage des parties, les activités, les travaux ou les espaces communs. Le propriétaire doit éviter de promettre à un acheteur une transformation ou un usage qu'il n'a pas fait vérifier. « Idéal pour cabinet professionnel » nécessite un examen adapté ; la présence d'une pièce proche de l'entrée ne suffit pas.

Une modification réalisée par le vendeur doit être rapprochée des autorisations nécessaires. Le remplacement d'une fenêtre, l'installation d'un équipement ou la fermeture d'un balcon peut concerner plusieurs circuits. Une facture ne démontre pas que chacun a été respecté.

Les règles administratives, la copropriété et les droits privés sont des sujets distincts. Une autorisation délivrée par une administration ne remplace pas automatiquement un accord requis dans l'ensemble. Votre grille doit permettre au professionnel de voir quelles pièces concernent chaque sujet.

Bien occupé : partir des droits réels

Lorsque le bien est loué, occupé par un proche ou utilisé dans un contexte particulier, le calendrier de vente ne peut pas être établi à partir de la seule préférence du propriétaire. Les droits des occupants, les contrats et les procédures doivent être examinés selon le pays. Le coach ne conseille pas un congé, une expulsion ou une modification de bail.

Rassemblez les documents pertinents avec le vendeur : contrat, éléments de situation et échanges nécessaires à la compréhension. Ne collectez pas des données personnelles qui n'apportent rien à l'opération. Préparez les questions pour le professionnel : conditions de vente occupée ou libérée, information des personnes, délais et modalités de visite.

Une visite doit respecter le cadre applicable et la vie privée. Le vendeur ne doit pas diffuser des photos des affaires de l'occupant sans examiner les droits et les accords nécessaires. Un appartement occupé peut être présenté avec des moyens adaptés ; l'absence de photos réelles ne justifie pas l'utilisation d'images d'un autre logement sans explication.

Coordonner plusieurs titulaires de droits

Dans une indivision, une succession ou une situation familiale, plusieurs personnes peuvent intervenir. Le coach ne déduit pas du fait qu'une personne détient les clés qu'elle peut décider seule de la vente. Les pouvoirs et les accords sont examinés par les professionnels.

Le dossier pédagogique note qui est l'interlocuteur, quels documents établissent la situation et quelle question doit être clarifiée. Il ne crée pas une procuration ni un partage de droits.

Une réunion de coaching peut aider à organiser les informations, mais ne résout pas juridiquement un désaccord.

Si le vendeur demande de diffuser rapidement pour « mettre les autres devant le fait accompli », le coach suspend cette préparation et oriente la question. L'autonomie du vendeur ne signifie pas pouvoir engager des tiers sans cadre vérifié.

Exercice : expliquer une copropriété sans promesse

Le cas est fictif. Un appartement est présenté avec une cave et un parking. Le titre reçu mentionne l'appartement et une cave, mais le vendeur n'a pas encore trouvé de pièce concernant le parking. Les charges courantes documentées atteignent 1 440 euros pour l'année précédente. Un devis de façade de 90 000 euros a été discuté ; aucune décision n'est fournie. Un ancien procès-verbal mentionne aussi une demande de transformation d'un balcon. Le logement est occupé par un locataire et le vendeur souhaite le promettre libre dans trois mois.

En 90 minutes, construisez une fiche d'information à remettre au vendeur. Elle distingue les éléments documentés, les déclarations et les inconnues. Rédigez ensuite huit questions aux professionnels compétents, puis corrigez une présentation commerciale qui dit : « Appartement avec parking privatif, faibles charges, aucun travail prévu, libre rapidement, balcon transformable ».

Corrigé commenté

Le parking doit être clarifié avant d'être présenté comme privatif et vendu. Les charges de 1 440 euros correspondent à une période et à un périmètre documentés ; l'adjectif « faibles » n'ajoute pas une information utile. Le devis de façade est un sujet à expliquer, sans le présenter comme une décision ni comme une absence de travaux.

La transformation du balcon appelle la lecture des pièces et des accords nécessaires. L'occupation exige une analyse locale avant toute promesse de libération. La version corrigée décrit uniquement les éléments établis et prépare les autres questions. Elle ne doit pas remplacer les inconnues par une formulation ambiguë qui laisse croire à leur confirmation.

Les questions concernent les droits sur le parking, les pièces actualisées de charges, l'état des décisions de travaux, leur financement, les transformations, la situation du bail, le calendrier et les informations à remettre dans la vente. Le coach explique pourquoi ces points influencent la préparation ; il ne fournit pas les réponses juridiques à leur place.

Critères de maîtrise

Vous savez distinguer lot, usage et droit, budget et dépense, projet et décision, bien occupé et bien disponible. Vous préparez un dossier daté, cohérent et compréhensible. Vous ne promettez pas une transformation, une libération ou une répartition de coûts avant l'examen compétent. Ces réflexes doivent apparaître dans l'annonce, la visite et la préparation des offres.

16

Organiser le parcours du vendeur du premier entretien au bilan

Un propriétaire peut comprendre chaque méthode séparément et se perdre lorsqu'il doit les appliquer ensemble. Le coach construit donc un parcours avec des étapes, des dépendances et des critères de passage. Le programme ci-dessous est une proposition pédagogique adaptable. Il ne garantit pas une vente en huit semaines et n'impose pas de commencer la diffusion si le dossier n'est pas prêt.

Le parcours comporte huit séquences. Elles peuvent se dérouler plus vite ou plus lentement selon les pièces, les vérifications et la disponibilité. La progression se mesure avec des livrables. Une séquence n'est pas achevée simplement parce qu'un rendez-vous a eu lieu.

Séquence 1 : cadrer la mission et le projet

Le premier entretien permet de comprendre le projet du vendeur, sa disponibilité et ses attentes. Faites préciser ce qu'il souhaite réaliser lui-même et ce qu'il imagine confier au coach. Une demande de représentation ou de prise en charge de la transaction appelle un examen du périmètre et une orientation adaptée.

Le livrable est une fiche de projet. Elle contient le bien concerné, le contexte, le calendrier souhaité, les tâches du vendeur, les ateliers proposés et les questions préalables. Elle ne présente pas un délai souhaité comme une promesse de résultat.

Le critère de passage est la compréhension du service. Le propriétaire peut expliquer les interventions prévues et distinguer celles des professionnels. S'il continue de penser que vous ferez les visites ou accepterez les offres pour lui, le cadrage n'est pas terminé.

La tâche entre les séances consiste à rassembler les premières pièces et à signaler les éléments qu'il ne retrouve pas. Demandez un inventaire avant une transmission massive de documents. Vous pourrez définir ce qu'il faut réellement conserver et protéger.

Séquence 2 : construire le dossier et la carte des questions

Le vendeur classe les documents par fonction : droits et identité du bien ; surfaces et plans ; informations techniques ; énergie ; copropriété ; occupation ; travaux ; éléments de calendrier. Les catégories s'adaptent au pays et au dossier. Le coach vérifie que le propriétaire comprend ce que chaque pièce apporte.

Le livrable associe un registre de documents et une carte des questions. Une pièce reçue peut rester à examiner. Une information manquante possède une action et un responsable : demande du vendeur, question à un professionnel ou vérification d'une source officielle.

Le critère de passage est la capacité à présenter les informations disponibles sans les surinterpréter. Le vendeur sait dire « cette facture concerne ces travaux » plutôt que « tout est conforme ». Les questions qui empêchent une présentation fiable restent des dépendances visibles.

Entre les séances, le vendeur effectue ses demandes et prépare une version actualisée. Le coach n'invente pas une pièce pour compléter le dossier ni une réponse qui permettrait de respecter l'agenda initial.

Séquence 3 : comprendre le marché et le positionnement

Le propriétaire applique la méthode de sélection des références. Il distingue les annonces, les transactions et les statistiques. Il justifie les exclusions et conserve les dates. Les données nationales servent à situer un contexte, pas à décider seules du prix du logement.

Le livrable comprend la fiche du bien, les références, les calculs et une conclusion de travail. Elle explique les hypothèses et les limites. Si une surface importante n'est pas établie, la conclusion doit le dire et ne pas forcer une précision.

Le critère de passage est la compréhension du raisonnement. Le vendeur peut expliquer pourquoi deux références sont proches et pourquoi une autre ne convient pas. Il comprend aussi que sa décision d'affichage n'est pas une garantie de vente.

La tâche intermédiaire consiste à compléter les informations réellement utiles. Un nouveau tableau plus décoratif ne remplace pas une meilleure sélection. Le coach vérifie le besoin avant de demander au vendeur plusieurs heures de recherche supplémentaires.

Séquence 4 : préparer le logement et le budget

Le vendeur sépare les questions techniques à examiner, l'entretien, les petits ajustements de présentation et les préférences personnelles. Il définit un budget et conserve une marge pour les dépenses encore inconnues. Les travaux demandant une compétence particulière suivent leur propre circuit.

Le livrable est un plan d'actions avec coût, responsable, échéance et justificatif. Il ne doit pas contenir une remise en peinture destinée à cacher une trace ni un aménagement annoncé avant les autorisations nécessaires.

Le critère de passage est une présentation possible et fidèle. Certains travaux peuvent rester à faire ; ils doivent alors être décrits correctement et intégrés à la lecture du dossier. L'objectif n'est pas de prétendre que tout logement doit devenir neuf avant sa vente.

Entre les séances, le vendeur réalise les tâches qui lui appartiennent et conserve les factures pertinentes. Le coach ne valide pas leur conformité technique. Il vérifie la cohérence de leur description avec la présentation.

Séquence 5 : produire les visuels et l'annonce

Le propriétaire prépare la prise de vue, le choix des images et les légendes. Il vérifie les personnes, les objets privés et les documents visibles. Une simulation possède une identification claire et ne remplace pas toutes les vues du bien réel.

Le livrable est un dossier de publication de travail : images, plan selon son périmètre, texte, informations obligatoires selon le pays et registre de version. Chaque affirmation doit pouvoir être rapprochée d'une information du dossier.

Le critère de passage est la cohérence. La surface du titre, le texte, le plan et les pièces ne doivent pas se contredire. Les mentions nationales et locales sont contrôlées selon les sources actuelles et les conseils compétents. Si un point reste non établi, sa formulation est revue avant diffusion.

La tâche intermédiaire est une relecture à plusieurs niveaux : exactitude ; compréhension ; orthographe ; affichage sur un petit et un grand écran. Une image attractive n'excuse pas une information fausse.

Séquence 6 : conduire les échanges et les visites

Le vendeur s'entraîne avec des demandes fictives avant la diffusion ou les premières visites. Il prépare ses questions, son parcours et ses réponses aux points connus. Il apprend à noter les questions qui nécessitent une vérification sans improviser une réponse rassurante.

Le livrable comporte le déroulé de visite, une fiche de suivi proportionnée et les règles de gestion des données. Le propriétaire organise ses créneaux et conduit lui-même les échanges dans le cadre applicable. Le coach n'utilise pas le suivi pour devenir l'intermédiaire caché de la transaction.

Le critère de passage est une simulation maîtrisée. Le vendeur présente les pièces, les contraintes et les usages avec clarté. Il distingue une objection de prix d'une question documentaire. Il ne promet pas un usage futur non vérifié.

Entre les séances, le vendeur collecte les retours avec leur nature : question, remarque, contrainte de projet ou proposition. Il ne transforme pas toute absence de réponse en preuve que son prix est trop élevé.

Séquence 7 : étudier les propositions et préparer les rendez-vous

Le vendeur conserve les messages originaux et rassemble les éléments utiles. Il compare les propositions avec leur montant, leur calendrier et leurs conditions. Les engagements sont examinés par le professionnel avant une réponse susceptible de lier les parties.

Le livrable est une grille de lecture et une liste de questions pour le rendez-vous. Les scénarios chiffrés affichent ce qu'ils comprennent et ce qu'ils ne comprennent pas. Une hypothèse de financement n'est pas présentée comme une confirmation.

Le critère de passage est une décision comprise et un circuit professionnel défini. Le coach ne cherche pas à obtenir une acceptation rapide pour montrer son efficacité. Il aide le propriétaire à identifier les informations qui doivent précéder sa décision.

Entre les séances, le vendeur réalise les échanges et les démarches qui lui appartiennent. Les échéances sont suivies avec les dépendances et les confirmations nécessaires. Un glissement de calendrier appelle une analyse ; il n'autorise pas automatiquement une rupture ou une nouvelle mise en vente.

Séquence 8 : organiser la remise et clôturer le coaching

Le propriétaire prépare les éléments pratiques selon les modalités de l'opération : clés, notices, compteurs, contrats et accès numériques. Le professionnel confirme les points relevant des actes et de la remise. Le coach aide à rendre la liste compréhensible.

Le bilan distingue la transaction et l'apprentissage. Le vendeur peut avoir acquis la méthode même si la vente n'est pas encore finalisée. Inversement, une vente rapide ne prouve pas qu'il a appris à appliquer le processus. Vous décrivez les compétences observées avec leurs preuves.

La clôture comporte aussi le traitement des données et des livrables : ce qui est remis au client, ce qui doit être conservé selon les obligations applicables et ce qui doit être supprimé. Les réclamations ou questions ouvertes reçoivent un circuit identifié.

Que faire lorsqu'une étape bloque ?

Un dossier peut attendre une pièce plusieurs semaines. Ne remplissez pas ce temps avec des ateliers sans utilité. Vous pouvez avancer sur les tâches indépendantes, comme apprendre à photographier fidèlement une pièce ou préparer le classement, tout en gardant la dépendance visible.

Si un propriétaire ne réalise pas ses travaux pédagogiques, cherchez la cause : consigne trop vague, difficulté numérique, temps insuffisant ou incompréhension. Adaptez la tâche. Une feuille de deux pages peut être plus utile qu'un tableur de quinze onglets si elle répond au besoin.

Si la demande devient incompatible avec le coaching, clarifiez le périmètre et orientez. Un vendeur absent qui vous demande de prendre toutes les visites change le besoin. Vous ne devez pas accepter en silence un autre métier pour sauver le parcours initial.

Exercice : planifier sans garantir

Le cas est fictif. Le vendeur dispose de trois heures par semaine pour ses tâches. Le dossier juridique comporte deux questions à examiner. Les photographies demandent une demi-journée et le logement nécessite quatre heures de rangement. Il espère diffuser dans dix jours et vendre sous deux mois.

En 60 minutes, construisez un calendrier de travail de quatre semaines qui distingue les tâches indépendantes et les dépendances. Chiffrez le temps nécessaire. Préparez une discussion de dix minutes pour expliquer le calendrier au propriétaire sans lui promettre le résultat. Définissez les critères de passage pour le dossier, les visuels et l'annonce.

Corrigé commenté

Le calendrier ne doit pas promettre une diffusion dans dix jours si les informations indispensables ne sont pas établies. Les trois heures hebdomadaires limitent aussi les tâches : quatre heures de rangement demandent plus d'une semaine de cette disponibilité, avant même les photos et les documents.

Une réponse maîtrisée propose des priorités et des créneaux réalistes, tout en laissant les réponses professionnelles comme dépendances. Elle montre ce qui peut avancer immédiatement et ce qui attend une confirmation. Le délai de vente souhaité est enregistré comme objectif du propriétaire, pas comme engagement du coach.

Critères de maîtrise

Vous savez relier chaque séance à un livrable et à une compétence. Vous organisez les tâches avec le temps réel du vendeur, les vérifications et les responsabilités. Vous adaptez le parcours sans transformer le coach en représentant de la transaction. Le propriétaire comprend où il en est et pourquoi la prochaine étape peut ou ne peut pas commencer.

FORMATION COACH IMMOBILIER

17 Utiliser des outils simples et garder la preuve du travail

Les outils suivants sont des trames pédagogiques originales. Ils ne constituent ni actes juridiques, ni rapports d'expertise, ni documents administratifs officiels. Leur fonction est d'organiser les informations, les questions et les décisions. Chaque trame se remplit avec le propriétaire et s'adapte au pays. Les champs inutiles sont retirés ; une case vide reste visible lorsqu'une information manque.

Outil 1 : la fiche de projet vendeur

Commencez par l'objectif du propriétaire et les contraintes qu'il accepte de communiquer. Ne recopiez pas toutes ses informations personnelles. Le coach doit savoir ce qui influence l'accompagnement sans constituer un dossier financier complet si celui-ci n'est pas nécessaire.

Champ	Exemple fictif	Question de contrôle
Projet	Préparer une vente menée par le propriétaire	Le service demandé correspond-il au coaching ?
Calendrier souhaité	Départ espéré dans quatre mois	Qu'est-ce qui est souhaité et qu'est-ce qui est confirmé ?
Disponibilité	Deux créneaux par semaine	Les tâches proposées entrent-elles dans ce temps ?
Compétence déjà observée	Classe les factures par date	Quelle tâche l'a démontré ?
Besoin prioritaire	Distinguer surfaces et annexes	Quel livrable permettra de vérifier le progrès ?
Orientation nécessaire	Question sur une extension	Quel professionnel doit l'examiner ?

Après le premier entretien, faites expliquer cette fiche par le vendeur. Il doit pouvoir rectifier une information ou une priorité. La fiche se met à jour si le projet change. Une ancienne version n'est pas jetée sans trace lorsque son évolution explique le travail réalisé.

Outil 2 : le registre des documents

Le registre ne se contente pas d'un nom de fichier. Il indique la fonction du document et son état. Un document reçu peut être illisible, ancien ou hors du périmètre étudié. La colonne « reçu » ne suffit donc pas à montrer que le dossier est prêt.

Référence interne	Document	Date ou version	État	Question et action
D01	Plan du volume principal	Date à établir	Reçu, périmètre à comprendre	Faire préciser la correspondance au bien
D02	Facture de travaux	2021	Reçue, intervention identifiée	Retrouver les pièces administratives séparées
D03	Certificat énergétique	Date à contrôler	Reçu, validité à examiner	Suivre la source territoriale et l'intervenant
D04	Information de copropriété	En attente	Demandée par le vendeur	Suivre la réception et l'examen

Les références D01 à D04 sont des exemples. Elles ne remplacent pas les numéros officiels des pièces. Le stockage respecte la confidentialité et les accès définis. Si vous travaillez sur une copie expurgée, notez-le pour ne pas la confondre avec l'original.

Outil 3 : observation, déclaration et conclusion

Cette trame prévient un glissement fréquent : une déclaration du vendeur devient une conclusion du coach. Chaque ligne conserve sa nature. L'affirmation « le toit a été rénové » peut être une déclaration ; la facture décrit ensuite ce qui a été réellement facturé ; le professionnel examine ce que ces informations permettent de conclure.

Information	Nature	Preuve disponible	Limite	Prochaine action
Auréole au plafond	Observation	Photo datée	Cause non établie	Faire examiner avant présentation définitive
Réparation ancienne	Déclaration	Facture partielle	Périmètre incomplet	Rassembler les éléments complémentaires
Dépenses faibles	Appréciation	Factures d'une période	Usage et périmètre différents	Présenter la période et éviter une garantie

Le vendeur apprend à reformuler les phrases. « Une auréole est visible et son origine doit être examinée » est une description possible. « Aucun problème d'humidité » ne découle pas de la même information. La trame sert aussi à vérifier l'annonce et les réponses de visite.

Outil 4 : sélectionner les références de marché

Chaque référence possède sa source, sa date, son type de prix et ses caractéristiques. Les critères de sélection sont définis avant le résultat. Cela réduit le risque de garder seulement les annonces qui confortent le prix espéré.

Champ	Ce que l'on note	Erreur à éviter
Nature du prix	Annoncé ou transaction selon la source	Mélanger les deux dans une moyenne
Périmètre vendu	Logement, annexes, terrain	Comparer des ensembles différents sans explication
Surface	Valeur et définition connue	Additionner des mesures différentes
Localisation	Caractéristiques utiles du secteur	Déduire la comparabilité du seul rayon
État et usages	Informations documentées ou annoncées	Déclarer un état connu sans preuve
Décision de sélection	Gardée, écartée ou attente	Exclure uniquement parce que le prix est bas

La fiche de calcul indique ensuite les formules, les unités et les arrondis. Faites vérifier un calcul manuel au vendeur avant de lui faire utiliser un tableur. Un outil automatisé reproduit aussi bien une erreur qu'une méthode correcte.

Outil 5 : budget et priorité de préparation

Une dépense possède un objet et une catégorie : examen nécessaire, entretien, présentation ou amélioration personnelle. L'ordre doit être justifié. Un achat décoratif n'est pas prioritaire si une information technique essentielle reste à établir.

Action	Catégorie	Coût confirmé ou hypothèse	Responsable	Dépendance
Examen d'une trace	Question technique	Devis à obtenir	Vendeur vers intervenant compétent	Avant peinture de la zone
Rangement des circulations	Présentation	Temps du propriétaire	Vendeur	Avant photographies
Remplacement d'un équipement	Travaux	Devis et périmètre à comparer	Professionnel choisi par le vendeur	Questions techniques à clarifier
Nouveau mobilier décoratif	Préférence	Montant proposé	Vendeur	Arbitrage après priorités

Le budget total contient une marge pour les inconnues, mais cette marge n'est pas une justification pour inventer les coûts. Conservez les devis et leurs dates. Ne présentez pas une amélioration personnelle comme une hausse de valeur garantie.

Outil 6 : contrôle avant diffusion

Cette fiche rapproche le titre, le texte, les images, les plans et les documents. Elle évite que plusieurs versions circulent avec des informations différentes. Le contrôle juridique et les mentions obligatoires suivent le pays et le bien ; le coach ne certifie pas la conformité globale avec une simple case cochée.

La première vérification porte sur les faits : surfaces, pièces, dépendances, état et droits annoncés. La deuxième concerne les mentions applicables et les documents. La troisième porte sur les médias : fidélité, droits, personnes, simulations et légendes. La quatrième examine l'affichage, l'orthographe et les liens. Chaque correction reçoit une nouvelle version datée.

Le vendeur archive la version qu'il a effectivement diffusée et les canaux utilisés. La capture de travail ne démontre pas une publication réelle. Si le support affiche une ancienne valeur, il faut corriger la diffusion et conserver la preuve de la version actualisée.

Outil 7 : retour de visite proportionné

Le retour de visite contient uniquement ce qui aide le propriétaire à comprendre la situation et à répondre. Une remarque sur une pièce, une question sur un document ou une contrainte de calendrier peut être utile. Un jugement personnel sur l'apparence du visiteur ne l'est pas.

Les catégories sont : information demandée ; préférence exprimée ; contrainte de projet ; proposition reçue ; action de suivi. Une question technique est transmise au circuit compétent. Une objection de prix est conservée avec son argument, sans conclure immédiatement que tous les acheteurs pensent la même chose.

La durée de conservation, les accès et les droits sont adaptés au contexte national. Ne transformez pas la liste de visiteurs en fichier commercial du coach. L'objectif initial de la collecte ne change pas simplement parce que les coordonnées semblent intéressantes.

Outil 8 : bilan des compétences

Le bilan indique la compétence, la tâche qui l'a démontrée, les limites observées et le travail correctif éventuel. « Le vendeur a participé » n'est pas une preuve de maîtrise. « Le vendeur a sélectionné cinq références, justifié les exclusions et expliqué les limites » en est une, dans le périmètre de la tâche.

Le futur coach ajoute une réflexion sur sa pédagogie : ce qui a permis de comprendre, ce qu'il a dû adapter et ce qu'il ne peut pas encore évaluer. Il ne prétend pas avoir observé un client réel s'il travaille sur un cas fictif ou une simulation.

Exercice : remplacer un dossier confus par huit outils utiles

Le cas est fictif. Un vendeur possède 40 fichiers sans date claire, six annonces sauvegardées, trois versions de texte et des notes de visite contenant des données personnelles inutiles. Il annonce un prix de 280 000 euros et une surface de 95 mètres carrés ; une pièce retrouvée indique 89 mètres carrés selon un périmètre encore à examiner.

En deux heures, proposez l'organisation du dossier, les champs des huit outils et la première liste d'actions. Ne remplissez pas les inconnues. Choisissez ensuite une seule affirmation et montrez comment elle est suivie du document à l'annonce. Expliquez ce que vous conserveriez, ce que vous demanderiez et ce dont vous n'avez pas besoin.

Corrigé commenté

La bonne réponse privilégie les fonctions et les versions, puis le traitement de la question de surface. Elle ne commence pas par calculer 280 000 divisés par 95 comme si la donnée était établie. Les annonces sont classées par nature et comparabilité. Le texte ne reçoit une version définitive qu'après correction des affirmations.

Les notes de visite sont réduites au besoin de suivi, selon le cadre applicable. Le coach ne conserve pas systématiquement toutes les pièces personnelles. Les outils doivent permettre au propriétaire de trouver une information et de comprendre son état. Si le système exige que seul le coach sache le manipuler, il crée une dépendance au lieu d'une compétence.

18 Mesurer la campagne et ajuster avec discernement

Une annonce reçoit peu de messages. Le vendeur conclut que son logement ne plaît pas et envisage une baisse immédiate. Un autre reçoit beaucoup de visites sans proposition et pense qu'il doit investir dans une nouvelle décoration. Ces conclusions sont possibles, mais elles ne découlent pas automatiquement des nombres. Le coach apprend au propriétaire à définir les indicateurs, à lire le contexte et à décider d'une action testable.

Les données d'une campagne appartiennent à leur période et à leur canal. Un support peut compter des vues répétées, un autre des visiteurs distincts, un troisième des impressions dans une liste. Les définitions doivent être lues avant de comparer. Les exercices suivants utilisent des nombres fictifs avec des définitions simplifiées, explicitement limitées au cas.

Définir les étapes plutôt que collectionner les chiffres

Commencez par les étapes réellement observables : visibilité sur le support ; consultation de la fiche selon la définition du support ; demande reçue ; échange utile ; visite réalisée ; proposition reçue. Toutes les étapes ne sont pas disponibles sur chaque canal. Une case vide signifie donnée non disponible, pas zéro.

Les demandes doivent être classées avec une définition proportionnée. Un échange utile peut être celui où la personne pose une question pertinente ou précise un projet correspondant au bien. Le classement ne doit pas devenir une note subjective sur la personne ni exclure selon des caractéristiques personnelles sans rapport avec l'opération.

Une visite programmée et une visite réalisée sont deux étapes différentes. Une annulation renseigne sur un événement, pas nécessairement sur le bien. La proposition conserve sa nature et ses conditions ; le simple message « j'aime beaucoup » n'est pas une offre.

Calculer un taux avec son dénominateur

Dans un cas fictif, la fiche du bien reçoit 400 consultations définies par le support pendant deux semaines. Le vendeur reçoit 16 demandes, programme huit visites, en réalise six et reçoit deux propositions. Le rapport demandes sur consultations est 16 divisé par 400, soit 4 %. Le rapport visites réalisées sur demandes est 6 divisé par 16, soit 37,5 %.

Le rapport propositions sur visites réalisées est 2 divisé par 6, soit environ 33,33 %. Ce chiffre ne signifie pas qu'un futur visiteur a exactement une chance sur trois de proposer un

prix. L'échantillon est petit, la période est courte et la sélection dépend des échanges du vendeur.

Le taux n'a de sens qu'avec son numérateur, son dénominateur, la période et la définition. « 33 % de conversion » est trop vague. « Deux propositions parmi six visites réalisées sur ces deux semaines » permet de comprendre le résultat et sa taille.

Ne cherchez pas un taux national universel de bonne campagne si vous ne disposez pas d'une source adaptée. Le type de bien, le secteur, le prix, le canal et la saison peuvent différer. Comparez d'abord la cohérence du parcours et les retours documentés.

Distinguer un problème de visibilité et un problème de présentation

Une faible visibilité peut venir du canal, de la recherche des utilisateurs ou des paramètres de diffusion. Le vendeur vérifie les caractéristiques saisies, les filtres et le rendu effectif. Il ne suppose pas que le prix est la seule cause. Les fonctionnalités du support doivent être consultées dans leur version actuelle.

Une fiche consultée sans demandes peut appeler une lecture de la cohérence : photos compréhensibles, description, informations manquantes, localisation et positionnement. Un texte trompeur peut aussi attirer des demandes inutiles. L'objectif n'est pas d'augmenter le nombre de messages à tout prix, mais d'aider les personnes à comprendre le bien.

Lorsqu'une première photo montre un espace secondaire au lieu de donner une compréhension du logement, le vendeur peut tester un ordre plus pertinent, sans modifier la réalité des images. Lorsqu'une description manque de précision, il peut ajouter l'information établie. La correction des faits n'attend pas une période de test.

Examiner le passage des demandes aux visites

Les messages peuvent rester sans suite parce que les personnes découvrent une contrainte, ne sont pas disponibles ou n'ont pas compris l'annonce. Le vendeur conserve les raisons exprimées, sans inventer celles des personnes qui ne répondent pas.

Le délai de réponse du propriétaire peut aussi influencer l'organisation. Une réponse trois jours après une demande urgente ne permet pas de conclure que le bien manque d'intérêt. Le coach peut aider à prévoir des créneaux de traitement réalistes. Il ne répond pas aux acheteurs à la place du vendeur pour augmenter artificiellement les indicateurs.

Des visites annulées doivent être séparées des refus après visite. Si le registre mélange les deux, le vendeur risque de modifier le logement pour résoudre un problème d'agenda. La qualité de la définition évite une dépense inutile.

Lire les visites sans surinterpréter les objections

Une visite fournit des questions et des réactions. Classez ce qui relève d'une caractéristique du bien, d'un besoin propre à la personne, d'une information manquante ou d'une proposition de prix. Une famille qui souhaite une chambre supplémentaire ne démontre pas que tous les visiteurs trouveront le logement trop petit.

Si plusieurs personnes demandent la même information, vérifiez si elle doit être clarifiée dans le dossier ou l'annonce. Si plusieurs remarques concernent un élément réel, examinez les options de présentation ou d'action avec le vendeur. Ne masquez pas le point pour augmenter les chiffres de visite.

Une objection financière peut reposer sur des travaux envisagés. Le vendeur demande les éléments et conserve la distinction entre coût nécessaire, amélioration personnelle et simple préférence. Il ne doit pas accepter ou rejeter mécaniquement une réduction de prix sur la base d'un montant oral.

Tester un changement à la fois

Un test consiste à définir une action, une période et une observation. Par exemple, réorganiser les premières images pour améliorer la compréhension et examiner les demandes reçues durant une période comparable. Le vendeur conserve la version initiale et la nouvelle.

Si vous changez simultanément le prix, les photos, le titre et le support, vous ne pouvez pas attribuer facilement l'évolution à un élément. Cela ne signifie pas qu'il est interdit de corriger plusieurs erreurs ; les erreurs factuelles doivent toutes être corrigées. Cela signifie que l'interprétation du résultat doit rester prudente.

Les petits volumes et les périodes différentes limitent les conclusions. Une semaine de vacances et une semaine ordinaire ne sont pas identiques. Une amélioration observée peut être compatible avec l'action sans en démontrer la causalité. Le coach enseigne cette nuance au lieu de transformer chaque changement favorable en succès prouvé.

Préparer une décision de repositionnement

Le repositionnement examine les références actualisées, la concurrence, les retours, le calendrier et les contraintes du propriétaire. Il ne repose pas sur un taux choisi au hasard. Le vendeur comprend les arguments et les conséquences possibles.

Une baisse de prix peut être une option. Elle n'est pas la seule réponse possible à une information manquante ou à une campagne mal organisée. Une meilleure présentation peut aider à comprendre le bien, mais ne garantit pas non plus la demande au prix souhaité.

La note de décision comporte les observations, les hypothèses, les options et l'action choisie par le propriétaire. Le coach ne présente pas son choix comme une certitude de résultat. Il prépare aussi les critères de suivi de la nouvelle version.

Exercice : six visites, deux propositions et une mauvaise conclusion

Le cas est fictif. Les chiffres sont 400 consultations, 16 demandes, huit visites programmées, six réalisées et deux propositions en deux semaines. Deux demandes posent une question de surface ; trois visiteurs évoquent le bruit de la rue ; un autre aurait besoin d'une chambre supplémentaire. Le vendeur répond généralement après 48 heures. Il propose d'acheter 2 000 euros de décoration et de baisser simultanément le prix de 15 000 euros.

En 90 minutes, calculez les trois taux définis dans le chapitre. Classez les retours et les informations qui restent à vérifier. Proposez trois actions, avec leur objectif et leur mode de suivi. Rédigez ensuite une note de 400 mots qui explique ce que les données permettent et ce qu'elles ne permettent pas de conclure.

Corrigé commenté

Les taux sont 4 %, 37,5 % et environ 33,33 %. Le dossier doit conserver les nombres et les définitions. La question de surface appelle une clarification factuelle prioritaire. Le bruit doit être décrit honnêtement avec le contexte connu, sans promettre un niveau acoustique non mesuré. Le besoin d'une chambre supplémentaire concerne un projet particulier.

Une action utile peut porter sur le traitement des demandes avec des créneaux réalistes ; une autre sur la cohérence de la surface ; une troisième sur la lecture actualisée de la concurrence et du positionnement. La décoration de 2 000 euros n'est pas justifiée par les données fournies. Le repositionnement demande une analyse plus large.

Une réponse maîtrisée ne prétend pas que ces chiffres prouvent un prix trop élevé ou un manque de décoration. Elle conserve les hypothèses, propose des vérifications et fait décider le vendeur. Le registre de version permettra de comprendre ce qui a changé.

19 **Accompagner les dossiers difficiles sans improviser un autre métier**

Les dossiers difficiles ne sont pas forcément les biens les plus chers ou les plus anciens. Une maison modeste peut cumuler un désaccord familial, une annexe mal documentée et un départ urgent. Un appartement récent peut présenter une situation d'occupation ou un usage annoncé qui demande un examen. Le coach apprend à reconnaître ces combinaisons et à organiser les priorités.

Les cas suivants sont fictifs et pédagogiques. Ils ne donnent pas une procédure juridique universelle. Le dossier territorial et les professionnels locaux déterminent les règles de l'opération. Votre compétence consiste aussi à savoir quand l'accompagnement doit être réorienté ou suspendu.

Le vendeur absent

Un propriétaire réside loin et dispose de peu de temps. Il demande de prendre les clés, d'effectuer les visites, de choisir un acheteur et d'accepter une proposition. Son besoin dépasse l'entraînement pédagogique. Une formule à distance ne transforme pas ces interventions en coaching.

Vous pouvez enseigner le classement des documents, la lecture des références ou la préparation des questions par visioconférence. Le propriétaire peut ensuite examiner les services d'un intervenant habilité pour les tâches qu'il ne réalisera pas lui-même. La coordination des besoins ne doit pas devenir une représentation informelle.

L'accès au bien, les pouvoirs et la gestion des clés doivent être traités dans le cadre réel. Le coach ne conserve pas des clés « au cas où » sans avoir examiné pourquoi et avec quelles responsabilités. Le contrat et l'assurance doivent correspondre aux actes effectivement envisagés.

L'urgence financière

Un vendeur souhaite vendre rapidement pour faire face à une contrainte. L'urgence influence le calendrier et les options, mais ne rend pas les documents inutiles. Le coach prépare une lecture du temps disponible, des informations manquantes et des démarches prioritaires.

Évitez de promettre un acheteur ou un prix pour rassurer. Un scénario prudent distingue la vente espérée, les coûts d'attente, les postes non connus et les options à examiner avec les professionnels. Il ne substitue pas le coaching à un conseil bancaire, juridique ou social dont la personne pourrait avoir besoin.

Dans la communication, le vendeur peut choisir de ne pas rendre publiques toutes ses contraintes privées. Cela ne l'autorise pas à inventer une offre concurrente ni à masquer un élément du bien. Le coach l'entraîne à répondre avec exactitude sans exposer des données inutiles.

Le désaccord entre titulaires de droits

Deux personnes n'ont pas le même projet de vente. L'une veut un départ immédiat, l'autre souhaite attendre. Le coach ne décide pas qui peut engager l'autre et ne fait pas signer un accord improvisé pour lancer le parcours.

Il peut organiser la collecte des informations et faire formuler les questions. Les droits, les pouvoirs et les procédures se traitent avec les professionnels. Une séance commune nécessite un cadre clair : objectif, personnes présentes et limites de l'échange. Elle n'est pas une médiation juridique présentée sous un autre nom.

Si le conflit empêche un dossier fiable, les étapes qui en dépendent restent suspendues. Vous pouvez proposer un travail pédagogique indépendant sur un cas fictif, mais pas produire une annonce qui donne l'impression d'un accord établi.

Le bien avec une transformation non clarifiée

Une cave aménagée, un garage transformé ou un balcon fermé peut améliorer l'usage apparent. Le vendeur peut pourtant ignorer le statut administratif ou les droits concernés. Le coach construit une carte des pièces et des questions.

Ne faites pas disparaître l'espace du dossier pour éviter la difficulté, et ne le présentez pas comme régulier sans fondement. Décrivez ce qui est observé, retrouvez les documents et faites examiner la situation. Les surfaces et les usages annoncés suivent cette clarification.

Une régularisation possible n'est pas une régularisation acquise. Son coût et son délai ne sont pas inventés. La décision de commercialisation et les informations à remettre doivent être préparées avec l'analyse compétente du dossier.

Le logement qui demande des travaux importants

Les travaux peuvent attirer certains projets et décourager d'autres. Le coach aide à présenter les informations, les devis disponibles et les contraintes. Il ne promet pas un coût global à partir d'un seul poste ni un résultat énergétique à partir d'une intention.

Un devis de peinture ne chiffre pas la réparation d'une fuite. Un devis d'isolation peut ne pas comprendre les adaptations nécessaires. Le vendeur apprend à lire les périmètres, les exclusions, les délais et les conditions. Les travaux à réaliser par les compétences appropriées restent identifiés.

Pour l'évaluation, la difficulté ne se résout pas avec une décote nationale inventée. Les références doivent correspondre autant que possible à la situation. Si elles sont rares, la conclusion conserve une incertitude plus importante et peut appeler une expertise adaptée.

L'acheteur qui demande une garantie excessive

Un visiteur demande au vendeur de certifier que le mur peut être ouvert, que les dépenses resteront faibles ou qu'une future autorisation sera accordée. Le vendeur doit apprendre à répondre sur les documents et les limites, sans promettre ce qu'il ne maîtrise pas.

Une réponse possible indique les pièces disponibles et propose l'examen compétent. Elle ne transforme pas une idée d'aménagement en possibilité garantie. Si la question influence la décision, elle doit être traitée avant un engagement, selon le circuit professionnel.

Le coach peut préparer une simulation de ce dialogue. Il ne téléphone pas ensuite à l'acheteur pour présenter sa propre garantie. Le livrable doit montrer l'autonomie du vendeur et la traçabilité de la question.

Le changement survenu pendant la campagne

Une panne, un dégât ou une information nouvelle apparaît après la diffusion. Le dossier, l'annonce et les réponses doivent être réexaminés. Une version initialement cohérente ne reste pas automatiquement exacte lorsque le bien change.

Le vendeur rassemble les informations et contacte les intervenants concernés. Le coach l'aide à organiser les versions et les questions. La portée des informations à remettre dans les échanges ou les actes doit être examinée. Il ne conseille pas de garder le silence jusqu'à la signature.

Le calendrier peut devoir être ajusté. L'effort déjà consacré à la campagne ne justifie pas une présentation devenue trompeuse. Le registre indique la date de découverte et les actions réalisées.

Exercice : traiter une combinaison de difficultés

Le cas est fictif. Deux héritiers souhaitent préparer la vente d'une maison. L'un réside à l'étranger et vous demande de tout faire. L'autre souhaite afficher rapidement un prix élevé. Une extension apparaît sur les photos, mais les pièces de statut manquent. Une fuite a été signalée la semaine précédente. Les héritiers ne vous ont pas transmis de document établissant leurs pouvoirs dans l'opération.

En 90 minutes, construisez une carte des dépendances et des actions possibles. Définissez ce qui peut être enseigné immédiatement, ce qui nécessite des pièces et ce qui demande un professionnel. Préparez une réponse commune aux deux personnes. Elle ne contient ni décision de vente, ni prix garanti, ni promesse de régularisation.

Corrigé commenté

La situation des droits et des pouvoirs est un préalable à faire examiner. L'extension et la fuite sont des questions distinctes ; la fuite peut appeler une intervention prioritaire selon les faits et les enjeux de sécurité. Une remise en peinture et une annonce rapide ne les résolvent pas.

Le besoin de prise en charge du vendeur absent doit être clarifié et orienté. Le coach peut former au classement et à la compréhension sur un cas adapté. Il ne prend pas les clés, les visites et la négociation en se présentant comme un simple accompagnateur pédagogique.

La réponse commune décrit les besoins, les pièces et les interlocuteurs, avec les tâches que chacun accepte de réaliser. Elle ne tranche pas le désaccord. Une bonne carte rend les dépendances visibles et évite de commencer une diffusion dont les informations essentielles ne sont pas établies.

Critères de maîtrise

Vous savez reconnaître qu'un dossier cumule plusieurs sujets au lieu de réduire toute difficulté au prix. Vous distinguez les tâches pédagogiques des actes professionnels, vous organisez les informations et vous adaptez le calendrier. Vous n'abandonnez pas le vendeur devant une limite : vous lui donnez une méthode et une orientation utiles, sans inventer une compétence.

20 Réaliser le dossier de fin de parcours

Le dossier final rassemble les compétences du futur coach dans une situation cohérente. Il ne suffit pas de réussir un questionnaire. Vous devez montrer comment vous préparez la mission, enseignez les méthodes, contrôlez la fidélité des informations et organisez les orientations. Le dossier reste pédagogique : il n'est ni expertise du bien, ni acte de transaction, ni autorisation d'exercice.

Travaillez sur l'un des quatre cas de votre pays, en utilisant les données fictives et les questions ouvertes qui y figurent. Vous pouvez choisir un autre cas entièrement fictif, à condition de le documenter avec le même niveau de précision et de signaler tous les montants inventés. Ne transformez pas des données privées de client en support de formation sans avoir examiné les droits et la confidentialité.

Travail 1 : concevoir la mission

Rédigez une fiche de mission de deux à trois pages. Elle décrit le projet, les contraintes, les interventions pédagogiques, les livrables et les responsabilités. Ajoutez les questions professionnelles préalables à l'exercice et au dossier. La fiche ne doit pas promettre une vente, un prix ou un délai.

Préparez ensuite un entretien de cadrage de dix minutes. Enregistrez une simulation ou réalisez-la avec une autre personne. Le vendeur doit pouvoir expliquer ce qu'il fera lui-même. Si vous choisissez une simulation solitaire, dites-le dans le dossier ; n'écrivez pas qu'un client réel a validé votre mission.

Le contrôle porte sur la cohérence entre le descriptif, les actes et la communication. Une ligne « atelier visite » ne doit pas cacher la réalisation de toutes les visites par le coach. Les demandes qui dépassent le service sont clarifiées et orientées.

Travail 2 : construire le dossier de preuves

Produisez un registre des pièces avec leurs dates, leur fonction et leur état. Le cas ne fournit pas toutes les pièces : conservez les absences et les actions nécessaires. Un document fictif peut être décrit pour l'exercice, mais doit être explicitement indiqué comme tel et ne jamais être présenté comme une pièce officielle obtenue.

Ajoutez une carte des questions techniques, juridiques et administratives. Chaque question précise les informations connues et l'intervenant à consulter. Elle ne contient pas une conclusion inventée pour terminer le dossier. La surface, les droits et les transformations doivent recevoir une attention particulière.

Votre livrable doit être compréhensible pour le propriétaire. Une liste de références sans explication ne suffit pas. Pour cinq pièces importantes, rédigez une phrase qui explique ce qu'elles apportent et une autre qui explique ce qu'elles ne démontrent pas.

Travail 3 : préparer l'analyse de marché

Rassemblez les références fictives du cas et, si l'exercice le demande, un complément explicitement inventé. Séparez les prix annoncés des transactions pédagogiques. Justifiez les sélections et les exclusions avant de faire les calculs.

La feuille présente les unités, les formules et les arrondis. Vérifiez au moins trois calculs indépendamment du tableur. Ajoutez une sensibilité sur une hypothèse utile et expliquez pourquoi la précision finale reste limitée. Ne créez pas des ajustements universels pour obtenir le prix souhaité.

La conclusion de travail comprend la date, le bien étudié, les sources, les limites et les vérifications à poursuivre. Dans la simulation, le vendeur explique le raisonnement à partir de deux références. Vous décrivez ce qui a été compris et ce qui nécessite une nouvelle séance.

Travail 4 : préparer la présentation

Construisez un budget de préparation qui distingue examens, entretien, présentation et préférences personnelles. Chaque dépense possède un périmètre et un état : devis confirmé dans le cas, hypothèse ou information manquante. La réserve ne remplace pas les coûts inconnus par des zéros.

Préparez un scénario photographique de huit à douze vues. Pour chaque vue, indiquez ce qu'elle doit expliquer, les éléments privés à retirer et le contrôle de fidélité. Si vous utilisez un dessin ou une simulation, donnez sa légende et ses limites. Ne prenez pas des photos d'un autre logement en les présentant comme celles du cas.

Rédigez une annonce de travail cohérente avec le dossier. Les mentions territoriales sont vérifiées dans leur contexte. Les points non établis ne sont pas masqués par une formule vague. Ajoutez une fiche de contrôle qui rapproche au moins dix affirmations du texte et leurs informations de référence.

Travail 5 : entraîner le vendeur à la visite

Préparez un parcours de visite de 20 minutes et une simulation avec trois questions délicates. L'une porte sur une information documentée ; la deuxième sur une préférence de l'acheteur ; la troisième sur une information non établie. Le vendeur doit distinguer ses réponses.

Le coach joue un rôle pédagogique et explique ses retours. Le dossier contient la première réalisation, les points corrigés et une seconde réalisation adaptée. La progression doit être observée, pas déclarée automatiquement après la séance.

Ajoutez une trame de suivi des demandes et des visites. Elle conserve les informations nécessaires, la finalité et les règles d'accès à examiner. Ne constituez pas un fichier commercial du coach avec les coordonnées des personnes rencontrées par le propriétaire.

Travail 6 : comparer les propositions et coordonner

Utilisez deux propositions fictives avec des prix, des conditions et des calendriers distincts. Calculez un scénario limité de coût d'attente avec les hypothèses du cas. Expliquez les postes absents et les confirmations nécessaires.

Préparez les questions au professionnel avant toute réponse engageante. Le dossier ne contient pas une acceptation prête à envoyer ni un avant-contrat improvisé. Il montre comment le propriétaire comprend les critères de comparaison et décide dans le circuit approprié.

Construisez enfin un calendrier avec les dépendances, puis une fiche pratique de remise adaptée au contexte. Les modalités juridiques de la remise restent à faire examiner. Le coach n'atteste pas l'achèvement d'une vente qui n'a pas réellement eu lieu.

Travail 7 : préparer votre activité professionnelle

Rédigez une description de service, un calcul de coût et une liste des vérifications de lancement dans votre pays. Le calcul montre le temps direct, les dépenses et la capacité. Les formalités, l'assurance et le contrat sont reliés aux actes envisagés.

Pour la Belgique et le Maroc, ajoutez une fiche de collaboration demandée respectivement avec Proprioo.be et Darweb.ma. Elle distingue ce qui est demandé, ce qui est confirmé et ce qui reste à convenir. Elle n'invente pas une recommandation officielle ni un service de représentation.

Barème et travaux correctifs

Le barème utilise les six domaines présentés dans le chapitre de pédagogie : périmètre, preuves, marché, présentation, visite et coordination. Le dossier professionnel fait l'objet d'un contrôle de cohérence complémentaire. Le questionnaire vérifie la compréhension, mais ne remplace pas le travail pratique.

Un résultat satisfaisant exige des calculs corrects, une information fidèle, une lecture territoriale et une autonomie observable. Une preuve inventée, une simulation non identifiée, un acte préparé hors compétence ou une promesse non établie constituent des erreurs critiques. Elles exigent une correction documentée et une nouvelle évaluation de la partie concernée.

La correction n'est pas une nouvelle mise en page du même texte. Elle explique l'erreur, modifie le raisonnement et montre une application sur une tâche adaptée. Conservez la version initiale pour rendre le progrès visible.

Temps de travail et contrôle final

Vous pouvez prévoir plusieurs séances réparties sur une à deux semaines. Le temps dépend des supports et de la simulation. Déclarer une durée précise d'apprentissage ne suffit pas à démontrer une compétence. Planifiez le travail et conservez les livrables réellement produits.

Avant de remettre le dossier, relisez les montants, les unités, les dates, les sources et les droits d'usage. Vérifiez les liens effectivement consultés et le rendu des visuels. Signalez les points encore non vérifiés. La remise du dossier pédagogique ne vaut pas permission de publier une annonce réelle ni autorisation professionnelle.

Un dossier réussi vous permet d'expliquer comment vous aiderez un propriétaire à agir. Vous savez aussi montrer les limites de votre intervention et orienter une question sans abandonner la préparation. C'est cette combinaison de méthode, de fidélité et de transmission que le parcours doit évaluer.

21 Conduire un entretien qui rend le vendeur plus autonome

Formation créée et dispensée par Ahmed Bouda, serial entrepreneur, coach business et formateur.

Un propriétaire peut connaître chaque recoin de son logement et ne pas savoir expliquer ce qu'il vend. Un autre a lu beaucoup de conseils, mais remet toujours la préparation du dossier au lendemain. Le travail du coach consiste à transformer cette situation en apprentissages et en décisions observables. Une conversation agréable ne suffit pas. À la fin de la séance, le vendeur doit pouvoir accomplir une tâche qu'il réalisait difficilement auparavant, ou expliquer ce qui l'empêche encore de l'accomplir.

Ce chapitre propose une méthode pédagogique de conduite d'entretien. Les dialogues sont entièrement fictifs. Ils ne constituent ni des témoignages de clients ni une présentation de techniques thérapeutiques. Le propriétaire garde la maîtrise de sa vente, de ses informations et de ses décisions. Le coach prépare, entraîne et questionne dans les limites de la mission convenue.

Distinguer la demande prononcée et le problème à travailler

« Je veux vendre au meilleur prix » n'est pas encore un objectif de séance. Que signifie meilleur : un montant affiché, un prix effectivement obtenu, un solde disponible après remboursement, une proposition compatible avec un déménagement ? Le propriétaire peut viser un prix élevé tout en ayant une contrainte de calendrier qu'il n'a pas exprimée. Il peut aussi utiliser le prix pour éviter une question familiale ou une incertitude sur son prochain logement.

Commencez par demander ce qui rend la vente importante maintenant. Écoutez la réponse avant d'énumérer les documents. Demandez ensuite ce que le vendeur espère avoir clarifié à la fin de votre rencontre. Vous pouvez reformuler : « Vous souhaitez savoir si votre montant cible est compatible avec votre délai, et comprendre quelles informations manquent pour le vérifier. » Cette reformulation devient utile si le propriétaire la confirme ou la corrige. Elle ne doit pas être une conclusion imposée.

Dans un cas fictif, Nadia annonce qu'elle veut « une meilleure annonce ». Après quelques questions, elle explique qu'elle reçoit des appels sur la surface et qu'elle ne sait pas répondre. Le problème prioritaire est donc la définition de la surface et la preuve disponible, avant la qualité du texte publicitaire. Le coach lui propose de retrouver le plan,

de séparer les surfaces selon leur nature et de formuler une réponse prudente. Il ne réécrit pas immédiatement une annonce plus séduisante avec le même chiffre incertain.

Dans votre carnet, séparez trois éléments : la demande initiale, l'objectif retenu pour la séance et l'action prévue après la séance. Ces éléments peuvent changer au fil de la mission. Une modification n'est pas un échec si elle est explicite et comprise. En revanche, remplacer silencieusement la demande du propriétaire par votre propre programme crée une confusion sur ce que vous lui avez promis.

Poser des questions qui ouvrent un travail précis

Une bonne question n'est pas nécessairement longue ou originale. « Quel document permet de dire cela ? » est souvent plus productive qu'une question abstraite sur la confiance. « Qu'avez-vous déjà essayé ? » évite de proposer une méthode que le propriétaire a testée sans succès. « À quel moment avez-vous hésité ? » situe la difficulté dans une action réelle.

Préférez une question à la fois. Si vous demandez simultanément le prix souhaité, le calendrier, les travaux et les documents, le vendeur répondra souvent au dernier élément. La conversation vous donnera l'impression d'avancer alors que les premiers points resteront ouverts. Notez-les et revenez-y dans un ordre compréhensible.

Évitez les questions qui contiennent leur réponse : « Vous êtes bien d'accord qu'il faut baisser le prix ? » n'explore pas le raisonnement du vendeur. Elle le pousse à vous suivre ou à se défendre. Une formulation plus utile serait : « Quelles informations vous conduiraient à réexaminer ce prix ? » Vous pourrez ensuite vérifier si les critères proposés sont observables, accessibles et pertinents.

Une question peut aussi rendre une limite visible : « Si nous n'obtenons pas la pièce avant vendredi, qu'est-ce qui pourra être publié sans elle, et qu'est-ce qui devra attendre ? » Le coach aide alors le propriétaire à distinguer une action possible d'une affirmation non établie. Il ne transforme pas le manque de document en simple problème de persuasion.

Pour préparer une séance, écrivez cinq questions liées à l'objectif. Supprimez celles dont vous connaissez déjà la réponse et celles qui cherchent surtout à démontrer votre expertise. Gardez une place pour une question imprévue. L'entretien n'est pas un interrogatoire ni un scénario à réciter. Votre préparation doit vous aider à écouter, pas vous en dispenser.

Reformuler sans interpréter la personne

La reformulation rassemble ce que vous avez entendu. Elle ne permet pas d'attribuer une personnalité au vendeur. « Vous semblez peu motivé » est une interprétation globale. « Vous avez prévu trois séances de préparation des pièces et aucune n'a eu lieu » décrit une situation vérifiable. À partir de cette observation, vous pouvez rechercher l'obstacle : temps disponible, compréhension insuffisante, document difficile à obtenir, décision partagée avec un proche.

Une reformulation efficace reste courte : « Le prix vous paraît défendable, mais vous ne savez pas encore comment répondre lorsque l'acheteur compare votre logement à celui du quartier voisin. » Demandez ensuite si cette phrase décrit correctement la difficulté. Le propriétaire peut préciser que le problème est plutôt l'état du bâtiment voisin, ou son incapacité à retrouver les références pendant l'appel.

Ne cherchez pas à reformuler chaque phrase. Cela rendrait l'échange artificiel. Utilisez cette technique quand elle clarifie une décision, résume un désaccord ou prépare un exercice. Si le vendeur vous corrige, intégrez la correction sans défendre votre première lecture. Vous êtes responsable de la qualité de la compréhension, pas de la conservation de votre formulation.

Certaines informations doivent rester en dehors de vos notes. Un vendeur peut évoquer une difficulté familiale pour expliquer son calendrier. Conservez la contrainte utile à la mission, par exemple l'impossibilité d'organiser des visites le mercredi. Vous n'avez pas besoin de documenter les détails personnels qui l'expliquent. Si une donnée sensible n'est pas nécessaire à l'accompagnement, ne la recopiez pas par habitude.

Organiser une séance de soixante minutes

Voici un exemple de séance sur la préparation d'une visite. Il s'agit d'un repère pédagogique, pas d'un standard professionnel imposé. Adaptez la durée aux besoins, au contrat et à la disponibilité du vendeur. Si une question technique non résolue apparaît, elle peut conduire à interrompre une partie de l'exercice et à prévoir une vérification.

Temps indicatif	Travail proposé	Résultat recherché
0 à 8 minutes	Revenir sur l'action précédente et choisir une difficulté	Un objectif précis, confirmé par le vendeur
8 à 18 minutes	Examiner une situation réelle et ses pièces	Des faits séparés des interprétations
18 à 28 minutes	Montrer une méthode sur un exemple	Un modèle compréhensible

Temps indicatif	Travail proposé	Résultat recherché
28 à 45 minutes	Faire pratiquer le vendeur	Une action réalisée par lui
45 à 55 minutes	Reprendre les points difficiles et essayer de nouveau	Une amélioration observable
55 à 60 minutes	Définir la prochaine action et son critère de réussite	Un engagement réaliste et vérifiable

Pendant la démonstration, expliquez votre raisonnement. Ne donnez pas seulement une phrase prête à l'emploi. Si vous montrez comment présenter une pièce sombre, indiquez pourquoi vous commencez par sa fonction, comment vous décrivez la lumière effectivement constatée et pourquoi vous évitez de promettre un ensoleillement que vous n'avez pas observé toute l'année.

Pendant la pratique, laissez au propriétaire le temps de chercher ses mots. Un silence de quelques secondes ne justifie pas que vous répondiez à sa place. Si vous intervenez immédiatement, vous aurez une visite fluide en séance et un vendeur dépendant de votre présence ensuite. Votre objectif est qu'il puisse réaliser l'action sans votre aide, même avec un vocabulaire différent du vôtre.

Le bilan doit être concret : « Vous avez présenté le séjour sans ajouter de surface non vérifiée, puis expliqué où retrouver le plan. La réponse sur les charges reste à travailler parce que vous avez mélangé la provision et la dépense exceptionnelle. » Cette formulation montre ce qui est acquis et ce qui demande encore une préparation. « Très bien, vous êtes prêt » ne fournit pas la même information.

Donner un retour qui aide à progresser

Un retour pédagogique associe une observation, sa conséquence et une proposition de travail. « Vous avez annoncé une absence de travaux alors que le dossier contient une question sur la toiture. Un visiteur peut comprendre cette phrase comme une garantie. Essayons une présentation qui distingue les interventions documentées et le point restant à examiner. » Le vendeur sait alors ce qu'il doit modifier et pourquoi.

Évitez les jugements sur la personne : « Vous manquez d'assurance », « vous parlez mal », « vous êtes trop émotionnel ». Même lorsqu'ils décrivent une impression sincère, ils ne donnent pas un travail précis à réaliser. Demandez plutôt au vendeur de retrouver une pièce, de ralentir une explication, de séparer deux informations ou de reformuler une affirmation.

Le retour ne doit pas uniquement relever les erreurs. Identifiez aussi une action réussie et reproductible. « Vous avez demandé quelle surface le visiteur cherchait à comparer avant de lui répondre » décrit une compétence. Cela permet au vendeur de la réutiliser. Un compliment général peut encourager, mais il ne remplace pas l'explication de ce qui fonctionne.

Lorsque plusieurs erreurs apparaissent, traitez d'abord celle qui peut induire l'autre partie en erreur ou sortir du cadre de mission. Une maladresse de vocabulaire passe après une surface inventée, une promesse juridique ou une présentation trompeuse du bien. Limitez ensuite le travail à un ou deux changements observables. Une liste de quinze corrections prononcées à la suite risque de ne produire aucune modification durable.

Accompagner un vendeur qui reporte les actions

Le report d'une tâche n'a pas toujours la même cause. Il peut signaler une tâche trop large : « préparer le dossier » n'indique pas par où commencer. Il peut aussi révéler une dépendance extérieure, par exemple l'attente d'un document ou d'une réponse du syndic. Parfois, le propriétaire ne comprend pas à quoi servira la tâche et ne lui donne aucune priorité.

Reprenez l'action sans faire la morale. « Nous avions prévu de classer les documents de charges. Qu'est-ce qui a empêché de commencer ? » Si la réponse est « je n'ai pas trouvé le temps », demandez ce qu'aurait demandé la première étape. Il est possible que le vendeur imagine trois heures de travail là où vingt minutes permettraient de rassembler les fichiers disponibles.

Découpez alors la tâche. Un premier objectif peut être de créer un dossier, d'y placer les deux appels de fonds retrouvés et d'écrire la liste des pièces absentes. Ne promettez pas que ce découpage résoudra toutes les difficultés. Vérifiez à la séance suivante si l'action a eu lieu et si le propriétaire sait la poursuivre.

Si plusieurs reports persistent, réexaminez le projet avec le vendeur. Peut-être n'est-il pas prêt à vendre maintenant, ou ne peut-il pas conduire lui-même les échanges. La bonne réponse n'est pas nécessairement davantage de coaching. Une mission adaptée peut être suspendue, réduite ou réorientée vers un professionnel compétent, selon les modalités convenues. Votre service ne doit pas prolonger artificiellement une situation pour conserver une facturation.

Faire travailler deux propriétaires sans arbitrer leur conflit

Lorsque deux propriétaires participent, chacun doit pouvoir exposer son objectif. Il est fréquent qu'un accord apparent sur « vendre » masque des divergences sur le délai, le prix ou les interventions à réaliser. Le coach peut rendre ces divergences explicites, mais il ne décide pas à la place des personnes et ne règle pas une question de pouvoir juridique.

Proposez que chacun écrive séparément ses contraintes et ses critères de décision. Comparez ensuite les points communs et les points à résoudre. Une règle de conversation peut prévoir que chacun reformule la position de l'autre avant de répondre. Cet exercice vise la compréhension. Il ne constitue pas une médiation juridique ou une thérapie de couple.

Si une personne annonce qu'elle signera pour l'autre, faites vérifier le pouvoir et la forme nécessaires par le professionnel compétent. Une proximité familiale ou une présence à toutes les séances ne prouve pas ce pouvoir. Si un désaccord empêche toute décision, ne construisez pas une annonce donnant l'impression que la vente est prête. La disponibilité du coach ne remplace pas l'accord requis des personnes concernées.

Dans vos comptes rendus, distinguez ce qui a été décidé et ce qui reste ouvert. Écrivez par exemple : « Accord sur la collecte des pièces et la consultation pour l'extension. Prix de mise en vente non arrêté. » Vous évitez ainsi qu'un participant utilise le compte rendu comme preuve d'un accord qui n'a pas été donné.

Atelier détaillé : une séance qui dérape

Situation fictive. Romain veut préparer sa première visite. Il commence par raconter qu'une connaissance lui a dit que son bien valait au moins 310 000 unités monétaires. Il parle ensuite d'un projet de déménagement, puis demande au coach de répondre aux acheteurs car « ce sera plus professionnel ». Le dossier contient une surface approximative et un devis de toiture sans preuve d'exécution. Il reste quarante minutes de séance.

Votre tâche consiste à écrire un déroulé réaliste pour ces quarante minutes. Indiquez l'objectif retenu, deux questions de clarification, les informations que vous ne pouvez pas présenter comme établies, un exercice de cinq minutes et une action après séance. Rédigez aussi votre réponse à la demande de parler aux acheteurs à sa place, en tenant compte du cadre pédagogique et des règles du pays étudié.

Un corrigé possible commence par demander ce que Romain veut savoir faire lui-même à la fin de la séance. Le coach reformule une priorité : présenter le bien et répondre honnêtement à une question non résolue. Le montant proposé par la connaissance est

conservé comme opinion, sans devenir une référence de transaction. La surface reste à clarifier. Le devis prouve une proposition d'intervention, pas des travaux exécutés.

Le coach explique qu'il peut préparer les réponses et entraîner Romain dans une simulation, mais que la mission décrite ne prévoit pas qu'il conduise les échanges commerciaux à sa place. Si Romain souhaite une autre prestation, les actes et leur cadre doivent être examinés avant de changer la mission. Le titre de coach ne permet pas de contourner une réglementation de l'intermédiation.

Pendant l'exercice, Romain présente deux pièces puis reçoit la question « La toiture a-t-elle été refaite ? ». Une réponse adaptée serait : « J'ai un devis, mais je ne dispose pas encore d'une preuve de réalisation. Je vais vérifier ce point et vous transmettre l'information documentée. » Après un retour précis, il refait l'exercice. L'action après séance est de rechercher la facture et de demander au professionnel concerné ce qui a été réalisé, sans demander au coach de certifier l'état de la toiture.

Vérifier la compétence à distance de la séance

Une réponse réussie immédiatement après une démonstration peut résulter de la mémoire. Pour vérifier le transfert, proposez une situation différente à la séance suivante. Le vendeur qui sait répondre sur une toiture doit aussi pouvoir traiter une question sur un agrandissement ou une installation. Il ne s'agit pas de réciter le même texte, mais de distinguer ce qu'il sait, la preuve disponible et la vérification à prévoir.

Demandez-lui d'expliquer comment il a choisi sa réponse. S'il peut montrer la pièce pertinente et nommer la limite de cette pièce, son autonomie progresse. S'il cherche seulement une phrase qui rassure le visiteur, reprenez la méthode avant d'ajouter de nouveaux arguments commerciaux.

Conservez une trace sobre de cette progression : tâche réalisée, aide nécessaire, erreur corrigée, tâche suivante. Cette trace sert à adapter la formation et à établir le bilan pédagogique. Elle ne garantit ni la vente ni la capacité à exercer une activité réglementée. Dans cette formation, la réussite consiste à produire un travail compréhensible, fidèle et reproductible dans le périmètre du coaching du vendeur.

22 Cas long : construire et défendre une analyse comparative

Ce dossier est une simulation intégralement fictive. Les biens, les personnes, les montants et les dates de collecte sont inventés pour apprendre une méthode. Les montants sont exprimés en unités monétaires afin de ne pas les présenter comme des prix observés dans un pays. Dans une mission réelle, vous utiliserez la monnaie locale, les définitions de surface pertinentes et des sources effectivement consultées. L'exercice ne fournit aucune estimation d'un bien existant.

L'objectif est de passer d'un dossier désordonné à une analyse que le propriétaire peut comprendre et expliquer. Vous devrez choisir les références, identifier ce qui manque, effectuer les calculs, construire plusieurs scénarios et préparer une réponse à une objection. Un tableur peut aider, mais le raisonnement doit rester lisible sans logiciel. Une formule exacte ne corrige pas une référence mal choisie.

Le bien étudié et la demande de la propriétaire

Léa souhaite vendre un appartement dans un immeuble de neuf logements. Elle annonce une surface de 84 m², un balcon, une cave et une place de stationnement. Le plan disponible indique 81 m² pour les pièces intérieures selon une définition qui reste à préciser. Un ancien descriptif commercial annonce 84 m² en ajoutant une partie extérieure. Le dossier contient un document relatif à la cave, mais la place de stationnement n'est pas encore rattachée à une preuve de droit.

L'appartement a deux chambres et se trouve au deuxième étage avec ascenseur. La cuisine est utilisable mais ancienne. La salle d'eau a été refaite cinq ans auparavant, selon une facture conservée. Une trace près d'une fenêtre a été photographiée ; le propriétaire ne connaît pas sa cause. Les procès-verbaux disponibles évoquent un projet de façade sans décision de montant clairement identifiée dans les pièces réunies.

Léa aimerait disposer d'un solde de 160 000 après la vente et le remboursement d'un prêt. Elle souhaite déménager dans cinq mois. Elle a vu une annonce à 330 000 dans un quartier voisin et veut utiliser ce montant comme point de départ. Elle dispose d'un budget de présentation de 2 200, mais n'a pas encore distingué les travaux nécessaires, les interventions facultatives et les frais de vente.

Avant tout calcul, vous devez reformuler la mission. Il ne s'agit pas de confirmer 330 000 pour rassurer Léa. Il s'agit de l'aider à réunir les informations utiles, à comprendre les

références disponibles et à choisir une stratégie compatible avec ses contraintes. La résolution de la trace, la qualification de la surface, les droits sur les annexes et les informations de copropriété restent des points à faire examiner dans leur domaine.

Le jeu de données remis au coach

Les huit lignes suivantes ont été réunies par la propriétaire. Le jeu mélange des annonces, des informations de transaction fictives, une republication et des biens d'une autre nature. La colonne « montant » ne signifie donc pas la même chose partout. Le travail de tri doit précéder la comparaison des ratios.

Référence	Nature de l'information	Surface indiquée	Montant	Particularité
A	Transaction documentée dans la simulation	80 m ²	280 000	Même microsecteur, ascenseur, sans stationnement
B	Annonce active	82 m ²	315 000	Présentation rénover, balcon, stationnement annoncé
C	Transaction documentée dans la simulation	85 m ²	301 750	Même type d'immeuble, état intérieur récent
D	Annonce active	81 m ²	307 800	Même logement que E, photographies identiques
E	Ancienne annonce	81 m ²	319 950	Version antérieure de D
F	Transaction documentée dans la simulation	110 m ²	429 000	Duplex récent dans un autre secteur
G	Annonce active	79 m ²	300 200	Rez-de-chaussée, terrasse, pas d'ascenseur
H	Transaction documentée dans la simulation	83 m ²	282 200	Étage comparable, cuisine ancienne, sans balcon

La propriétaire vous indique que « toutes ces ventes sont autour de 3 800 par mètre carré ». Vous ne devez pas accepter cette conclusion sans examen. Trois lignes sont présentées comme des transactions, une quatrième transaction concerne un duplex différent, et plusieurs autres sont des prix demandés. Deux lignes décrivent le même bien à des dates

différentes. La comparaison brute compterait donc deux fois une offre et traiterait des attentes de vendeurs comme des résultats obtenus.

Dans une collecte réelle, chaque ligne doit conserver son URL ou sa référence documentaire, la date de consultation, le statut observé, la définition de surface, le périmètre du prix et les limites de l'information. Les données publiques ne rendent pas automatiquement toutes les réutilisations commerciales ou toutes les collectes de coordonnées licites. Cette simulation ne vous autorise pas à copier des bases de contacts ou les photographies d'annonces.

Première tâche : préparer un dossier avant de produire une fourchette

Écrivez une liste de six questions prioritaires concernant le bien de Léa. Pour chacune, indiquez la pièce recherchée, la personne ou l'organisme à consulter et ce que la réponse pourrait changer. Ne classez pas une photographie de trace comme un diagnostic. Ne considérez pas qu'un ancien descriptif commercial prouve une surface juridique. N'attribuez pas au coach la compétence de résoudre lui-même toutes les questions.

Un corrigé possible commence par la surface intérieure et sa définition : il faut identifier l'origine des 81 m² et le mode de calcul, puis comparer des surfaces homogènes. La deuxième question concerne le droit sur le stationnement, à vérifier dans les pièces appropriées avec le professionnel compétent. La troisième porte sur la trace : son emplacement et son évolution sont documentés avant une orientation technique. La quatrième concerne le projet de façade et l'état exact de la décision collective. La cinquième précise le capital restant dû et les frais éventuels auprès de l'établissement concerné. La sixième vérifie le calendrier réel de départ et les personnes dont l'accord sera nécessaire.

Vous pouvez prévoir un travail préparatoire pendant l'attente de certaines réponses : décrire les pièces, classer les références, préparer les questions pour les intervenants. En revanche, vous ne pouvez pas combler les informations absentes par des promesses. La présentation finale devra indiquer ce qui a été établi et ce qui reste en attente, ou différer les affirmations concernées.

Il est utile d'attribuer un statut à chaque information : disponible et lisible, disponible mais à interpréter, absente et demandée, ou non pertinente pour le dossier étudié. La couleur seule ne suffit pas si le document est imprimé en noir et blanc. Associez toujours une mention textuelle au statut et une date à la dernière vérification.

Deuxième tâche : sélectionner les références

Répartissez les lignes en quatre groupes : références de transaction à étudier en priorité, annonces utiles pour comprendre la concurrence, doublon à relier à sa version actuelle et bien à écarter de la comparaison principale. Expliquez chaque choix en une phrase. Vous pouvez conserver une référence imparfaite si sa limite est explicite ; la supprimer sans explication n'améliore pas la traçabilité.

Les références A, C et H sont les transactions les plus proches dans cette simulation, sous réserve de vérifier les dates, les surfaces et le périmètre de leur prix. C a un état intérieur plus récent ; H n'a pas de balcon. Ces différences restent à analyser, sans coefficient automatique. F est un duplex récent dans un autre secteur et ne doit pas peser comme un appartement de même nature dans la comparaison principale.

B, D et G décrivent la concurrence visible. Ils renseignent sur ce que des acheteurs peuvent voir et comparer, mais pas sur un prix final obtenu. E est reliée à D comme ancienne version du même bien. Elle peut renseigner sur une évolution de prix demandé, pas sur deux logements distincts. G a une configuration différente ; sa terrasse et son rez-de-chaussée demandent une lecture particulière plutôt qu'une correction uniforme.

Cette sélection n'est pas un classement de la qualité absolue des biens. Elle mesure leur pertinence pour la question étudiée. Le duplex F peut avoir une très bonne qualité constructive tout en constituant une mauvaise référence pour Léa. Inversement, un logement ancien peut être très utile pour comprendre son segment de marché.

Dans une mission réelle, la sélection doit aussi prendre en compte le temps. Une référence ancienne peut ne plus décrire le même environnement de financement ou la même offre concurrente. Il n'existe pas dans ce chapitre de durée universelle qui rendrait automatiquement toute référence valable ou invalide. Expliquez la période retenue et vérifiez si elle contient assez de données comparables pour soutenir votre analyse.

Troisième tâche : calculer sans mélanger les ensembles

Calculez séparément le ratio de chaque transaction retenue et de chaque annonce active. Vous pouvez arrondir les ratios à l'unité dans le tableau final, tout en conservant la valeur exacte dans votre feuille de calcul. Indiquez la monnaie et l'unité de surface. Un ratio ne doit pas perdre son contexte lorsqu'il est copié dans une présentation.

Référence	Calcul	Ratio fictif par m ²	Lecture
A	280 000 / 80	3 500	Transaction, caractéristiques à comparer

Référence	Calcul	Ratio fictif par m ²	Lecture
C	301 750 / 85	3 550	Transaction, intérieur plus récent
H	282 200 / 83	3 400	Transaction, absence de balcon
B	315 000 / 82	3 841,46	Prix demandé, état rénové annoncé
D	307 800 / 81	3 800	Prix demandé, version actuelle
G	300 200 / 79	3 800	Prix demandé, rez-de-chaussée avec terrasse

Pour A, C et H, la moyenne des ratios est 3 483,33 et la médiane 3 500. Pour B, D et G, la médiane des ratios demandés est 3 800. Le premier ensemble contient des résultats de transaction dans la simulation ; le second contient des montants affichés. L'écart entre ces médianes ne démontre pas une négociation de 300 par m² sur chaque bien. Ce ne sont pas les mêmes logements et vous ne connaissez pas leur prix final commun.

Appliquer 3 500 à 81 m² donne 283 500. Appliquer ce même ratio à 84 m² donne 294 000, soit 10 500 de différence uniquement liée au dénominateur retenu. Cela ne prouve pas que l'appartement vaut l'un ou l'autre montant. Le calcul montre pourquoi il faut résoudre la question de surface avant de présenter une analyse comme stabilisée.

Si Léa souhaite inclure le stationnement dans une valeur globale, il faut vérifier le droit vendu et le périmètre des références. Une référence sans parking ne justifie pas de retirer arbitrairement une somme fixe à toute autre référence. Recherchez des données adaptées ou présentez la limite. La cave, le balcon et les charges doivent aussi être décrits comme caractéristiques, sans prétendre connaître leur contribution exacte à partir de ce petit échantillon.

Quatrième tâche : construire une analyse de sensibilité

Une analyse de sensibilité permet de comprendre ce qui change lorsque vous faites varier une hypothèse. Elle n'est pas une manière de fabriquer une précision que les données ne permettent pas. Prenez ici trois ratios fictifs de travail : 3 400, 3 500 et 3 600. Ce choix sert l'exercice. Il ne résulte pas d'un modèle statistique estimé sur le marché réel.

Surface de travail	Ratio 3 400	Ratio 3 500	Ratio 3 600
81 m ²	275 400	283 500	291 600

Surface de travail	Ratio 3 400	Ratio 3 500	Ratio 3 600
84 m ²	285 600	294 000	302 400

Le tableau montre deux sources de variation : le ratio et la surface. Il faut maintenant expliquer ce qu'il ne contient pas : résolution du stationnement, coût ou portée du projet de façade, état de la fenêtre, concurrence à la date de mise en vente, conditions d'une future proposition. Les chiffres ne deviennent pas une expertise simplement parce que le tableau a neuf cases et des couleurs.

Vous pouvez demander à Léa de décrire le tableau avec ses propres mots. Une compréhension satisfaisante serait : « Les montants changent selon la surface utilisée et le ratio retenu. Nous devons clarifier la surface et les annexes avant de décider d'un positionnement. Les annonces voisines montrent les prix demandés, mais ne prouvent pas ce qui a été obtenu. » Si elle résume seulement « le coach m'a dit 302 400 », l'explication n'a pas encore atteint son objectif pédagogique.

Cinquième tâche : relier la stratégie au solde disponible

Pour cette nouvelle partie de l'exercice, supposez que le capital à rembourser au moment de la vente soit 125 000. Les frais de vente connus dans la simulation totalisent 4 500. Le budget de présentation effectivement dépensé est 1 600. Le coût mensuel retenu pour comparer les délais est 700. Ces postes sont fictifs et incomplets pour une fiscalité réelle. Ils n'intègrent aucune exonération, aucun taux national ni aucune garantie de financement.

Scénario prudent : prix reçu 282 000 après trois mois. Le solde pédagogique est 282 000 moins 125 000, moins 4 500, moins 1 600 et moins 2 100, soit 148 800. Scénario central : 292 000 après cinq mois, soit 157 400 après les mêmes postes et 3 500 de coût mensuel cumulé. Scénario haut : 307 000 après neuf mois, soit 169 600 après 6 300 de coût mensuel cumulé.

Le scénario haut dépasse l'objectif de 160 000 dans cette simulation, mais il dépasse aussi le délai souhaité de cinq mois. Le scénario central respecte ce délai hypothétique et reste inférieur à l'objectif de solde. Cela ne signifie pas qu'il faut choisir un prix donné. Léa doit comprendre les tensions entre ses critères, puis examiner les options avec les professionnels utiles à sa situation.

Si elle décide de retarder la vente, ajoutez les conséquences pertinentes : occupation, déménagement, échéances bancaires, entretien, éventuelles dépenses de copropriété. Ne supposez pas qu'un mois supplémentaire augmente toujours le prix ou coûte toujours le même montant. Le tableau de scénarios doit évoluer lorsque les données changent. Il ne remplace pas le décompte professionnel final.

Sixième tâche : préparer l'objection de la référence à 330 000

Léa affirme : « Le logement du quartier voisin est à 330 000, le mien doit être au même prix. » Écrivez une réponse qui reconnaît son information sans la transformer en preuve de transaction. Posez ensuite trois questions utiles sur la référence. Votre réponse ne doit ni ridiculiser la propriétaire ni confirmer un prix pour préserver la relation.

Une formulation possible est : « Cette annonce est utile pour comprendre ce qu'un acheteur peut comparer. Pour savoir ce qu'elle apporte à votre analyse, nous devons regarder son statut, le logement décrit et le périmètre du montant. Avons-nous un prix demandé ou un prix réellement obtenu ? La surface a-t-elle la même définition ? Quelles caractéristiques expliquent les différences de secteur, d'état et d'annexes ? »

Si aucune réponse n'est disponible, conservez l'annonce dans le dossier de concurrence avec cette limite. Le vendeur peut être tenté de penser que toute limite invalide une information défavorable, mais pas une information favorable. Faites appliquer la même règle aux deux. Une référence à 250 000 ne devient pas plus fiable parce qu'elle soutient un prix bas, et une référence à 330 000 ne devient pas comparable parce qu'elle soutient son objectif.

Livrables attendus et correction de méthode

Le dossier final de cet atelier comprend une page de définition du bien, un tableau de pièces manquantes, le registre des huit références avec leur statut, les calculs séparés, l'analyse de sensibilité, les trois scénarios de solde et une note de décision. La note n'a pas besoin de faire dix pages. Elle doit permettre à Léa de retrouver le raisonnement et de voir les informations qui peuvent encore modifier son choix.

Un travail insuffisant additionne tous les montants, divise par le nombre de lignes et annonce une valeur précise. Un travail satisfaisant explique pourquoi F n'entre pas dans la comparaison principale, relie E à D, sépare demandes et transactions, traite la surface comme question ouverte et présente les montants comme résultats d'hypothèses fictives. Un travail solide permet en plus à la propriétaire de reproduire deux calculs et de montrer les sources de son propre dossier.

Pour prolonger l'exercice, modifiez une seule donnée : le stationnement n'est finalement pas un droit vendu avec l'appartement. Reprenez les phrases de présentation et les références dont le périmètre inclut un parking. Expliquez ce que vous pouvez corriger immédiatement et ce qui demande une nouvelle collecte. Il serait incorrect de retirer une valeur inventée de 15 000 puis de présenter le nouveau résultat comme validé.

Modifiez ensuite le calendrier : Léa peut attendre neuf mois, mais ne dispose plus du budget de 2 200. Le raisonnement commercial et le budget de présentation changent, pas

l'identité juridique du bien. Ce second travail vérifie que vous savez distinguer les critères du vendeur, les caractéristiques du logement et les observations du marché. C'est cette distinction qui rend l'analyse réutilisable dans une vraie mission de coaching.

23 Lire un plan, décrire les surfaces et rendre les espaces compréhensibles

Un plan peut aider un acheteur à comprendre un logement, mais il peut aussi induire en erreur s'il mélange les espaces, modifie les proportions ou utilise une surface sans définition. Le coach apprend au vendeur à lire les documents disponibles, à identifier les incohérences et à préparer une présentation fidèle. Ce travail pédagogique ne remplace pas un mesurage professionnel, un document cadastral, une qualification juridique ou la vérification de la conformité d'un aménagement.

Dans ce chapitre, les plans et les dimensions sont fictifs. Les calculs servent à apprendre la géométrie élémentaire et à comprendre pourquoi les surfaces ne peuvent pas être additionnées sans règle. Les définitions légales et les méthodes de mesure varient selon les territoires et les usages. Il faut toujours identifier la surface recherchée avant de décider quels espaces doivent entrer dans son calcul.

Commencer par la question à laquelle le plan doit répondre

Un acheteur peut vouloir savoir où placer un lit, comment circuler entre la cuisine et le séjour, ou combien de chambres le logement comporte. Un professionnel peut chercher une surface définie par un texte. Le cadastre peut représenter une parcelle ou un bâtiment sans décrire exactement la distribution intérieure actuelle. Ces documents et ces questions ne sont pas interchangeables.

Demandez au vendeur ce qu'il veut montrer. Si l'objectif est de comprendre la disposition, le plan doit comporter les pièces, les ouvertures utiles, les accès et une orientation lorsque celle-ci est effectivement connue. Si l'objectif est de communiquer une surface réglementaire, il faut une mesure répondant à la définition applicable. Une application qui dessine joliment une pièce ne prouve pas que sa surface correspond à cette définition.

Identifiez l'auteur du plan, sa date, sa destination et les modifications postérieures connues. Un plan établi avant une extension ou une redistribution n'est pas nécessairement inutilisable : il peut aider à comprendre l'historique. Il ne doit pas être présenté comme état actuel sans vérification. Un plan portant une date récente peut aussi être incomplet s'il ne représente pas une annexe concernée par la vente.

Conservez les documents originaux. Si vous préparez une version simplifiée pour la compréhension, donnez-lui un titre distinct, sa date et la mention de sa fonction. Le lecteur doit pouvoir distinguer une illustration de distribution d'un plan ayant une autre portée. Ne supprimez pas une pièce, un accès ou une limite simplement parce qu'ils rendent le visuel moins élégant.

Comprendre une échelle sans inventer des dimensions

Une échelle de 1:100 signifie qu'une longueur sur le document correspond à cent fois cette longueur dans la réalité, avec les mêmes unités. Un segment de 4 cm représente alors 400 cm, soit 4 m, si le document a été imprimé à sa taille prévue. Mais un fichier redimensionné, une photographie du plan ou une impression ajustée à la page peut modifier ce rapport.

Avant de mesurer sur le papier, recherchez une cote inscrite et comparez-la au segment correspondant. Si une longueur notée 5 m mesure 4 cm sur la feuille alors que le plan indique 1:100, il y a un problème de reproduction ou d'interprétation. Vous ne pouvez pas utiliser toutes les autres longueurs comme si l'échelle était restée exacte. Le coach peut apprendre à détecter cette incohérence ; il ne la corrige pas en ajoutant une dimension estimée à l'annonce.

Une barre d'échelle peut rester utile après certaines reproductions, mais elle doit être lue sur le même document. Une cote inscrite apporte une information différente d'un calcul à la règle. Conservez cette distinction dans vos notes. Si la cote et votre mesure ne concordent pas, cherchez la cause avant de conclure que la pièce a changé.

Pour une présentation destinée à l'acheteur, ne surchargez pas le plan de cotes approximatives. Il est préférable d'indiquer clairement que les dimensions doivent être vérifiées que de proposer une précision au centimètre issue d'une capture d'écran. La présence de décimales donne une impression de rigueur ; elle n'augmente pas la qualité de l'information d'origine.

Exercice de géométrie : un séjour en forme de L

La pièce fictive peut être décomposée en deux rectangles qui ne se recouvrent pas : un premier de 4,80 m sur 3,60 m et un second de 2,10 m sur 1,40 m. Les dimensions sont données pour l'exercice, sans murs à déduire ni règle territoriale à appliquer. Calculez l'aire de chaque rectangle puis la somme. Dessinez les deux zones et montrez la limite commune pour éviter de compter un espace deux fois.

Le premier rectangle mesure 17,28 m². Le second mesure 2,94 m². L'aire géométrique totale est donc 20,22 m². Vous pouvez arrondir à 20,2 m² pour une présentation pédagogique, en conservant le calcul exact. Il serait incorrect d'utiliser le rectangle

englobant de 6,90 m sur 3,60 m, soit 24,84 m², sans retirer la zone qui n'appartient pas à la pièce.

La différence de 4,62 m² représente l'aire ajoutée à tort par cette simplification. Dans une comparaison à 3 000 unités monétaires par m², cette différence produirait 13 860 d'écart arithmétique. Ce résultat ne mesure pas une perte ou un gain de valeur. Il montre que l'erreur de surface peut avoir une conséquence importante lorsqu'on applique ensuite un ratio.

Pour prolonger l'exercice, supposez qu'un placard soit représenté dans le second rectangle. Sa présence ne permet pas de décider automatiquement s'il faut retirer sa surface. La réponse dépend de la définition recherchée. L'exercice doit donc séparer le calcul géométrique, le périmètre de mesure et l'usage juridique ou commercial du résultat.

Ne pas mélanger intérieur, extérieur et annexes

Voici un inventaire fictif établi à partir de plusieurs pièces. Les nombres sont donnés pour comprendre le classement, pas pour définir une surface réglementaire. Le vendeur veut annoncer « 118 m² avec tous les espaces ». Votre premier travail est de vérifier ce que recouvre ce total et ce que le lecteur pourrait comprendre.

Espace	Aire géométrique donnée	Information à clarifier
Pièces intérieures principales	82 m ²	Définition et source du mesurage
Balcon	8 m ²	Espace extérieur distinct
Cave	10 m ²	Droit vendu et fonction de l'annexe
Garage	18 m ²	Lot ou droit correspondant, périmètre de vente

Le total arithmétique est bien 118 m². Mais ce total additionne des espaces de nature différente. Il ne permet pas d'annoncer 118 m² de logement intérieur. Une présentation compréhensible peut séparer le logement, le balcon, la cave et le garage, avec leur source et les définitions appropriées. Si un droit sur le garage n'est pas établi, vous ne pouvez pas le présenter comme inclus simplement parce qu'il est utilisé actuellement.

La séparation améliore aussi la comparaison. Un appartement de 82 m² avec un garage ne peut pas être comparé à un autre de 118 m² de logement intérieur en utilisant le même dénominateur. Même lorsque le prix global inclut les annexes, les références doivent être

lues selon leur périmètre. Une formule d'équivalence entre intérieur et balcon ne peut pas être inventée pour rendre les données compatibles.

Dans un dossier marocain, un titre, un plan et une annonce peuvent utiliser des surfaces dont le périmètre demande une lecture précise. Dans un dossier français, plusieurs notions de surface peuvent coexister. La Belgique et le Luxembourg ont aussi des usages et des documents différents. Le bon réflexe est d'identifier la définition applicable à la pièce et à l'information que vous souhaitez communiquer, puis de faire clarifier toute différence par la personne compétente.

Lire les accès et la circulation

Un bon plan de présentation montre comment on entre, comment les pièces se relie et quels espaces sont traversants. Il ne suffit pas d'écrire « trois chambres » si l'une est accessible seulement en passant par une autre. Cette configuration peut convenir à certains projets, mais elle doit être compréhensible. Le coach ne doit pas la rendre invisible pour augmenter le nombre de demandes.

Repérez les portes, leur sens d'ouverture lorsque cela est utile, les escaliers et les passages étroits. Si vous montrez un aménagement mobilier, vérifiez que les meubles représentés correspondent à des dimensions plausibles et que les circulations restent possibles. Un canapé réduit artificiellement sur le dessin donne une impression de volume trompeuse, même si la forme générale de la pièce est exacte.

L'accessibilité ne se résume pas à la présence d'un ascenseur. Le trajet peut comporter des marches à l'entrée, une largeur limitée, un palier ou un accès particulier au stationnement. Décrivez les éléments observés et les informations vérifiées. Ne qualifiez pas un logement d'accessible selon une norme ou un besoin précis si vous n'avez pas les éléments pour le faire.

Vous pouvez aider le vendeur à préparer un parcours de visite qui suit la distribution. Cette préparation doit rester fidèle : elle ne sert pas à éviter systématiquement une pièce problématique. Un espace peu attractif peut être expliqué avec sa fonction, ses limites et les questions à approfondir. Le visiteur doit pouvoir comprendre ce qu'il examine et demander à voir les espaces concernés par la vente.

Distinguer l'usage actuel et un projet possible

Une pièce utilisée comme chambre n'a pas nécessairement toutes les caractéristiques ou toutes les autorisations associées à cette qualification dans le contexte étudié. De même, un grenier aménagé ne devient pas automatiquement une surface à annoncer comme logement régulier. Le coach peut relever l'usage observé, conserver les pièces et préparer les questions, sans conclure à la conformité.

Lorsqu'un vendeur veut montrer un potentiel, distinguez ce qui existe de ce qui est envisagé. « Une redistribution pourrait être étudiée » est différente de « il suffit d'abattre ce mur ». La seconde phrase suppose des connaissances sur la structure, les réseaux, les droits, les autorisations et le coût que vous n'avez peut-être pas. Un schéma de projet doit porter une mention explicite et ne pas remplacer le plan de l'état actuel.

Une simulation d'ameublement peut aider à comprendre une fonction. Elle doit rester identifiée comme simulation si elle ne montre pas le mobilier réellement présent. Les ouvertures, la hauteur ou le volume ne doivent pas être modifiés pour rendre le projet plus convaincant. Conservez la version originale et la version de travail dans le dossier privé de création.

Si un professionnel étudie une transformation, présentez le document selon sa portée réelle : esquisse, faisabilité, devis, autorisation ou travail exécuté. Ces étapes ne sont pas équivalentes. Une esquisse séduisante n'est pas une autorisation. Un devis n'est pas une garantie de réalisation. Le vendeur doit pouvoir expliquer où se situe son dossier sans simplifier cette chaîne en « tout est possible ».

Atelier : corriger une fiche de présentation

Situation fictive. Une fiche annonce « appartement de 100 m², trois chambres, accès sans obstacle ». Le dossier indique 78 m² de pièces intérieures selon un relevé à clarifier, 12 m² de terrasse et 10 m² de cave. Deux pièces sont indépendantes ; la troisième zone est un espace ouvert utilisé comme bureau. L'immeuble dispose d'un ascenseur, mais quatre marches précèdent le hall. Une photographie du plan a été étirée pour remplir un format horizontal.

Rédigez une liste des affirmations à corriger et une proposition de fiche qui ne dépasse pas les informations disponibles. Indiquez ensuite les vérifications prioritaires et la manière de présenter le plan. Ne remplacez pas les affirmations excessives par d'autres mots vagues comme « énorme potentiel » ou « accessible à tous ».

Le corrigé relève quatre problèmes principaux. Les 100 m² additionnent des espaces différents et ne peuvent pas être présentés comme intérieur sans définition appropriée. Le nombre de chambres n'est pas soutenu par la distribution décrite. L'accès sans obstacle

contredit les marches observées. Le plan étiré modifie les proportions et doit être remplacé par une reproduction fidèle, avec sa portée expliquée.

Une fiche provisoire peut décrire un logement avec deux pièces indépendantes utilisées comme chambres et un espace ouvert de bureau, une terrasse et une cave distinctes. Elle indique que la surface intérieure et sa définition sont en cours de clarification si la fiche reste un document de travail. Avant diffusion publique, le vendeur doit obtenir les informations nécessaires et intégrer les mentions applicables. Le fait d'écrire « environ » ne dispense pas de vérifier une affirmation importante.

Contrôle final du plan et de sa légende

Vérifiez que le titre distingue état actuel et projet. Contrôlez l'orientation uniquement si elle est connue. Comparez la distribution aux observations disponibles. Vérifiez les accès, les annexes et les espaces qui ne sont pas inclus. Les dimensions doivent conserver leur source ; les surfaces doivent garder leur définition. Le document ne doit pas montrer des informations personnelles ou des dispositifs de sécurité qu'il serait inutile de diffuser.

Relisez la légende avec une personne qui ne connaît pas le logement. Demandez-lui ce qu'elle comprend comme inclus dans la vente, comme existant et comme possible. Si sa réponse diffère de votre intention, la légende doit être corrigée. Une mention discrète dans un coin ne suffit pas toujours à compenser un visuel qui suggère autre chose.

La compétence de fin de chapitre consiste à expliquer pourquoi deux surfaces peuvent différer, à refaire un calcul simple, à identifier un plan déformé et à produire une présentation qui ne dépasse pas les preuves. Vous n'avez pas à prétendre être géomètre pour montrer cette compétence. Vous devez au contraire savoir quand un mesurage ou une qualification professionnelle devient nécessaire.

24 Construire un budget de vente et expliquer les arbitrages

Le vendeur peut choisir un montant de mise en vente tout en sous-estimant les sommes dont il disposera finalement. Le prix, le capital à rembourser, les frais, les dépenses de préparation et le calendrier correspondent à des questions différentes. Le coach apprend à les organiser et à préparer les questions pour les professionnels concernés. Il ne calcule pas une fiscalité individuelle définitive et ne garantit pas un solde net.

Les montants de ce chapitre sont fictifs et exprimés en unités monétaires. Ils ne représentent pas des tarifs belges, français, luxembourgeois ou marocains. Dans un dossier réel, utilisez la monnaie du pays, les documents datés et les frais effectivement applicables. Distinguez toujours un chiffre fourni, une estimation, un devis et un montant professionnel confirmé.

Séparer trois budgets

Le premier budget décrit la préparation du bien : nettoyage, petites interventions justifiées, photographie, documents ou prestations choisies. Certaines dépenses doivent répondre à un problème technique, d'autres à une présentation plus claire. Ne les mélangez pas sans préciser leur but. Un montant consacré à une photographie ne résout pas un défaut du bâtiment.

Le deuxième budget décrit les sorties de trésorerie pendant la période de vente : échéances, charges, assurance, entretien et frais du projet de déménagement lorsque le vendeur veut les suivre. Il doit montrer les dates auxquelles l'argent sort. Une dépense annuelle payée aujourd'hui ne se répartit pas automatiquement en paiements mensuels, même si vous utilisez un coût mensuel pour comparer des scénarios.

Le troisième budget prépare le solde au moment de la vente : prix effectivement reçu, remboursement du capital, frais de sortie, dépenses et fiscalité applicables à faire confirmer. Il sert à préparer une décision, puis doit être rapproché des décomptes professionnels. Le coach doit pouvoir expliquer les exclusions de son tableau, pas seulement son résultat.

Conservez un vocabulaire stable. « Coût de vente », « trésorerie disponible » et « produit net » ne doivent pas changer de sens selon la page. Si vous utilisez un terme qui peut être compris comme un montant définitivement acquis, ajoutez sa définition et sa limite. Une

note très visible au début du tableau est préférable à une réserve vague ajoutée après la conclusion.

Ne pas compter deux fois le remboursement du capital

Une échéance de prêt peut comprendre une part de capital et une part d'intérêts, ainsi que d'autres éléments selon le contrat. La part de capital remboursée réduit normalement le capital restant dû, suivant les modalités du prêt. Si vous additionnez toutes les échéances comme coût puis retirez le capital restant dû du début de période, vous risquez de compter deux fois une partie du remboursement.

Prenons un prêt fictif avec un capital restant dû initial de 120 000. Pendant quatre mois, le vendeur paie chaque mois 900, dont 600 de capital et 300 d'intérêts, dans cette simplification. Après quatre mois, le capital a diminué de 2 400 et serait 117 600 selon ces seules données. La trésorerie sortie est 3 600, mais la charge d'intérêts de la période est 1 200.

Une lecture de trésorerie peut suivre les 3 600 payés pendant l'attente, puis le remboursement final de 117 600. Une lecture économique simplifiée peut distinguer les 1 200 d'intérêts de la diminution de dette. Les deux lectures répondent à des questions différentes. Elles ne doivent pas être fusionnées dans une formule qui présente le même capital comme dépense mensuelle et comme dette inchangée au jour de vente.

Dans un vrai dossier, demandez au vendeur le document adéquat à son établissement. Les dates, intérêts, frais, assurances et conditions de remboursement peuvent modifier le résultat. Le coach ne doit pas reconstruire un décompte bancaire officiel à partir d'une estimation mémorisée. Il peut montrer le mécanisme et préparer la demande de confirmation.

Cas détaillé : quatre mois ou sept mois

Le vendeur fictif reçoit deux scénarios de prix et de calendrier, sans garantie de réalisation. Le prix du scénario A est 270 000 après quatre mois. Le prix du scénario B est 277 000 après sept mois. Le capital initial est 120 000. Chaque mois, le remboursement de capital est 600 et les intérêts 300, dans une hypothèse constante pour l'exercice. Les autres sorties mensuelles sont 260. La préparation coûte 1 400 et les frais de sortie connus 2 200. Aucune fiscalité n'est intégrée ici.

Pour A, le capital final fictif est 117 600. Le montant après remboursement final, préparation et frais de sortie est 148 800. Pour B, le capital final fictif est 115 800 ; le même calcul donne 157 600. Mais ces résultats ne décrivent pas les sorties déjà payées pendant

l'attente. Il faut les présenter dans une seconde lecture si le vendeur veut comparer l'ensemble des flux depuis aujourd'hui.

Les sorties de prêt et les autres sorties mensuelles sont 1 160 par mois : 900 plus 260. Sur quatre mois, elles totalisent 4 640 ; sur sept mois, 8 120. En les retirant des montants précédents, le solde de comparaison des flux devient 144 160 pour A et 149 480 pour B. L'écart est 5 320, et non 7 000. Cette seconde lecture suppose que tous les flux commencent à la même date et que les postes ne sont pas comptés ailleurs.

Vous pouvez retrouver le même écart en utilisant une lecture économique simplifiée : trois mois supplémentaires à 560, soit 300 d'intérêts et 260 d'autres dépenses, représentent 1 680. L'écart de prix de 7 000 moins 1 680 donne 5 320. La part de capital ne constitue pas ici une perte économique supplémentaire, puisque la dette finale diminue d'autant. Ce rapprochement sert à vérifier la cohérence du tableau.

Élément fictif	Scénario A, 4 mois	Scénario B, 7 mois
Prix reçu supposé	270 000	277 000
Capital restant à rembourser	117 600	115 800
Préparation et frais connus	3 600	3 600
Montant après ces postes au jour de vente	148 800	157 600
Sorties déjà payées pendant l'attente	4 640	8 120
Comparaison des flux depuis le départ	144 160	149 480

Le tableau ne recommande pas B automatiquement. Le calendrier peut être incompatible avec le projet du vendeur. Le prix supposé peut ne pas être obtenu. Une dépense de copropriété ou un changement de prêt peut apparaître. Le coach aide le propriétaire à comprendre ces différences et à demander les confirmations pertinentes. Il ne transforme pas le scénario le plus favorable sur le papier en résultat promis.

Réserver une marge sans inventer un pourcentage universel

Un budget peut prévoir une marge pour les dépenses encore incertaines, mais ce montant doit être relié aux incertitudes identifiées. Vous ne pouvez pas annoncer qu'une réserve de 5 % suffit dans tous les pays et tous les biens. Une intervention technique non chiffrée peut dépasser largement une petite marge. Une somme arbitraire ne résout pas un manque d'information.

Classez les postes en connus, devisés, estimés et non chiffrés. Pour un poste connu, conservez le document et la date. Pour un devis, vérifiez le périmètre, les exclusions et la durée de validité. Pour une estimation, expliquez la base. Pour un poste non chiffré important, indiquez la démarche pour obtenir l'information et évitez de conclure que le budget est complet.

Si le vendeur veut engager une dépense facultative avant une clarification technique, montrez les conséquences possibles : intervention à refaire, calendrier prolongé ou présentation qui masque le problème. Vous pouvez l'aider à ordonner ses choix, mais la décision reste la sienne dans le cadre approprié. Une photographie plus attrayante n'a pas la même priorité qu'un examen nécessaire pour comprendre une anomalie.

La réserve doit apparaître comme une hypothèse de gestion, pas comme une dette certaine ni comme une économie acquise. Si elle n'est pas dépensée, le bilan change. Si elle est dépassée, le scénario doit être repris. La qualité du budget se voit dans sa capacité à accueillir une information nouvelle sans perdre la trace des versions précédentes.

Comparer une dépense de présentation et son utilité

Dans une situation fictive, un vendeur hésite entre repeindre toutes les pièces pour 4 000 et effectuer une préparation ciblée de 1 100. La seconde comprend nettoyage, remplacement de deux éléments usés et photographie. Il n'existe pas dans le dossier de preuve que la peinture complète augmenterait le prix de 8 000. Le coach ne peut donc pas présenter un retour sur investissement certain.

Demandez quel problème chaque intervention résout. Une peinture peut améliorer la présentation d'un support sain ; elle peut aussi masquer une trace qui doit être examinée. Un remplacement ciblé peut rendre un équipement fonctionnel ; il ne démontre pas la conformité de l'installation entière. Une séance photo peut rendre le logement plus compréhensible ; elle ne change pas ses droits ni ses caractéristiques.

Comparez ensuite le coût, le délai, les nuisances, les dépendances et le risque de devoir recommencer. Une dépense de 4 000 réalisée trop tôt peut immobiliser une trésorerie nécessaire à un autre poste. Une dépense de 1 100 peut être insuffisante si une réparation importante a été oubliée. La meilleure décision dépend du dossier, pas d'une règle « toujours refaire » ou « ne jamais dépenser avant de vendre ».

Un indicateur utile est le résultat observable recherché : photos plus lisibles, pièce utilisable, document obtenu ou question technique résolue. Ce résultat doit rester séparé d'un effet sur le prix. Vous pouvez constater que l'annonce est désormais complète ; vous ne pouvez pas attribuer toute évolution future du montant à une seule intervention sans éléments permettant cette conclusion.

Budgéter les prestations du coach

Le coach doit aussi connaître le coût de sa mission. Comptez le temps de préparation, de séance, de suivi, de correction et d'administration. Un rendez-vous d'une heure peut demander davantage de travail total. Si votre prix couvre seulement le temps visible, vous risquez de proposer une mission intenable ou de réduire les tâches nécessaires sans l'avoir annoncé.

Exemple fictif : quatre séances de 90 minutes représentent six heures. La préparation demande trois heures, les corrections deux heures et l'administration une heure. Le total est douze heures. À une base interne de 42 par heure, le temps représente 504. Les frais directs sont 56, soit un coût de travail de 560 avant d'autres charges à examiner. Un prix de 700 laisse 140 selon ce calcul partiel, pas un bénéfice net garanti.

Si vous proposez une option de photographie, distinguez son prix, ses droits et son périmètre. Si vous faites appel à un tiers, indiquez qui contracte avec lui et qui répond de sa prestation. Une collaboration avec Proprioo.be ou Darweb.ma ne permet pas d'inventer des services inclus, des commissions ou des conditions que le partenaire n'a pas confirmés.

La facturation doit correspondre au cadre du pays et à votre activité réelle. Le cours ne fournit pas un statut fiscal universel du coach. Faites vérifier la forme d'activité, les taxes, les obligations de facturation et les assurances avant l'offre réelle. Le budget pédagogique sert à préparer cette discussion avec des données cohérentes.

Atelier : trouver les erreurs d'un tableau

Tableau fictif à corriger : prix prévu 290 000 ; capital initial 140 000 ; six échéances de 1 000 comptées comme frais ; capital final annoncé toujours à 140 000 ; charges de copropriété de 200 par mois ; appel annuel de 2 400 ajouté en plus ; budget photo 400 déjà compris dans une préparation globale de 1 800, puis retiré une seconde fois. Le propriétaire appelle le résultat « net certain après impôts », alors qu'aucun poste fiscal n'a été étudié.

Identifiez les doublons possibles et les informations manquantes. Vous ne disposez pas de la ventilation du prêt : vous ne pouvez donc pas inventer un capital final précis. Demandez le document bancaire. Vérifiez si les 200 mensuels et les 2 400 annuels décrivent la même charge ou deux postes distincts. Retirez le doublon photo si la somme de 1 800 l'inclut effectivement. Remplacez la qualification « net certain après impôts » par une description limitée aux postes établis.

La correction ne consiste pas seulement à changer une formule. Vous devez expliquer au vendeur pourquoi le résultat était fragile, quelles pièces permettront de l'améliorer et quels postes restent exclus. Un budget peut être utile tout en restant provisoire, à

condition que sa portée soit comprise. Il devient trompeur lorsqu'il cache cette portée derrière un chiffre final très précis.

Présenter une décision sans la prendre pour le vendeur

Terminez le budget par une note courte : date, scénario, hypothèses principales, montants confirmés, montants à confirmer et prochaine étape. Ajoutez les critères non financiers du vendeur, comme le délai, l'organisation familiale ou la disponibilité pour les visites. Ne traduisez pas tous ces critères en argent si vous n'avez pas une base pertinente pour le faire.

Demandez au propriétaire d'expliquer le tableau avec ses mots. Il doit pouvoir distinguer le prix, le capital et les frais, retrouver un document et comprendre pourquoi un scénario reste hypothétique. S'il retient seulement « je vais recevoir 149 480 », reprenez l'explication. Le calcul pédagogique n'est pas un engagement de vente ni un décompte professionnel.

La compétence attendue est de construire un budget sans doublons évidents, de séparer trésorerie et coût, de rendre les exclusions visibles et de préparer les confirmations. Le coach apporte de la clarté et une méthode. Les décisions patrimoniales, fiscales et bancaires individuelles doivent être traitées dans le cadre professionnel approprié.

25 Lire des devis et organiser les interventions avant la vente

Un vendeur peut recevoir deux devis très différents et demander au coach lequel choisir. Le prix le plus bas ne répond pas à cette question. Les intervenants peuvent proposer des périmètres distincts, ne pas traiter la même cause ou exclure des tâches que le propriétaire suppose comprises. Le coach aide le vendeur à lire, comparer et poser les questions. Il ne certifie pas la solution technique et ne dirige pas un chantier sur la seule base de cette formation.

Le travail commence par la définition du problème. Une trace, un équipement ancien ou une pièce peu lumineuse ne demande pas le même type d'intervention. Décrivez ce qui est observé, les documents disponibles et la question à résoudre. Ne rédigez pas vous-même une prescription de travaux dangereux ou spécialisés pour donner l'impression d'une mission complète.

Un devis n'est pas un diagnostic ni une facture

Un devis présente une prestation proposée selon ses termes. Il peut être précédé d'une visite ou d'une étude, mais vous devez identifier ce qui a réellement été fait. Une phrase indiquant « reprise de peinture » ne prouve pas que la cause d'une humidité a été déterminée. Un montant ne montre pas que les travaux ont été autorisés, réalisés ou réceptionnés.

La facture documente une prestation facturée. Elle doit aussi être lue selon son périmètre. Une facture pour une réparation partielle de toiture ne justifie pas l'affirmation « toiture entièrement neuve ». Une attestation, un rapport ou une garantie peut apporter une autre information, dans ses conditions propres. Le dossier doit conserver cette distinction plutôt que rassembler tous les documents dans une rubrique vague « travaux faits ».

Le coach peut demander au propriétaire de classer chaque pièce en proposition, étude, autorisation, réalisation ou suivi. Cette classification pédagogique permet ensuite de voir la chaîne et ses ruptures. Si la proposition existe mais que la facture manque, la réalisation reste à vérifier. Si les travaux sont visibles mais que la situation administrative n'est pas connue, cette question reste ouverte.

Dans l'annonce et pendant la visite, les phrases doivent correspondre à cette chaîne. « Une intervention a été réalisée sur la zone indiquée dans la facture » peut être documenté. « Il n'y aura plus aucun problème » dépasse généralement ce que la pièce permet d'affirmer. Le

coach apprend au vendeur à présenter le document et sa portée sans transformer une intervention en garantie absolue.

Construire une grille de comparaison

Avant de comparer les montants, créez une grille avec la zone concernée, le résultat attendu, les opérations prévues, les fournitures, la préparation, la protection du logement, l'évacuation des déchets, les délais, les exclusions et les conditions de paiement. Ajoutez les autorisations et les qualifications à vérifier selon le travail et le pays. Tous ces éléments ne seront pas pertinents pour chaque intervention ; l'absence d'une ligne importante doit cependant être examinée.

Si un devis indique seulement une somme globale, demandez les précisions utiles. Il n'est pas nécessaire de transformer le coach en acheteur professionnel de matériaux. Il faut que le vendeur comprenne ce qu'il achète et ce qui reste à sa charge. La mention d'une marque n'est pas une preuve suffisante de compatibilité avec le problème ou le support.

La durée estimée d'intervention et la date possible de démarrage sont différentes. Une prestation de deux jours peut ne pas commencer avant plusieurs semaines. Si le vendeur veut photographier le logement vendredi, ce calendrier doit être vérifié avant de considérer la prestation compatible avec la mise en vente.

Les conditions de paiement doivent être lues et, si nécessaire, examinées par le professionnel compétent. Le cours ne fournit pas un taux universel d'acompte licite ou prudent dans quatre pays. N'inventez pas une règle unique. Le coach peut néanmoins apprendre au vendeur à repérer un calendrier de paiement absent, ambigu ou incompatible avec ses disponibilités de trésorerie.

Cas fictif : trois propositions pour une même pièce

La pièce fictive présente une trace sous une fenêtre. Le propriétaire n'a pas encore obtenu d'examen de la cause. Il souhaite « remettre à neuf » avant les photographies. Trois propositions lui sont remises. Elles ne doivent pas être considérées comme trois solutions techniques équivalentes.

Élément	Proposition A	Proposition B	Proposition C
Montant fictif	650	1 180	240
Périmètre écrit	Préparation et peinture du mur	Visite d'examen puis proposition d'intervention distincte	Nettoyage de surface

Élément	Proposition A	Proposition B	Proposition C
Cause de la trace	Non examinée	Question à examiner lors de la visite	Non examinée
Protection et nettoyage	Inclus selon devis	À préciser pour les éventuels travaux	Protection non mentionnée
Calendrier	Trois jours la semaine suivante	Visite dans dix jours, travaux non datés	Une demi-journée

Le montant de B ne peut pas être comparé comme s'il achetait la même finition que A. Il faut aussi vérifier ce qu'il comprend exactement : visite seule ou étude plus détaillée, rapport ou simple échange, et montant éventuel des travaux à venir. Le vendeur ne doit pas croire que le budget total est déjà connu.

Une réponse pédagogique consiste à séparer le besoin de comprendre la trace du besoin de présenter la pièce. La priorité de diagnostic ou d'examen technique doit être déterminée avec l'intervenant compétent. Une peinture faite avant cet examen pourrait masquer un indice et devoir être refaite. Le coach peut aider à organiser l'ordre, mais il ne conclut pas à l'origine de la trace à partir du tableau.

L'atelier demande une note de quinze lignes expliquant pourquoi « A est moins cher que B » ne suffit pas. Le corrigé doit mentionner les périmètres, la cause non résolue, le calendrier et le budget incomplet. Il doit aussi préciser ce que le propriétaire doit demander avant une décision, plutôt que choisir un prestataire sur la seule base de la simulation.

Préparer une demande de devis compréhensible

Une demande utile décrit le lieu, l'observation, les documents disponibles, le résultat recherché et les contraintes d'accès. Elle ne doit pas imposer une solution technique que vous ne pouvez pas justifier. Vous pouvez écrire : « Une trace est observée sous la fenêtre ; nous souhaitons faire examiner son origine et comprendre les interventions adaptées. » C'est différent de demander une peinture isolante comme si la cause était établie.

Joignez des photographies datées si le propriétaire dispose du droit de les transmettre. Elles doivent montrer l'ensemble et le détail, sans documents personnels ni images de personnes inutiles au besoin. Indiquez si la situation a évolué depuis la prise de vue. Une photographie ancienne ne doit pas être présentée comme état actuel.

Précisez les contraintes pratiques : horaires, logement occupé, accès, présence d'animaux, objets à protéger et date souhaitée. Évitez de diffuser des informations de sécurité dans une

demande envoyée largement. Si plusieurs intervenants sont consultés, utilisez un descriptif de départ comparable tout en leur laissant expliquer leur méthode et leurs réserves.

Conservez les réponses et les questions complémentaires. Si vous modifiez le périmètre après une première visite, envoyez cette modification aux personnes concernées avant de comparer les montants. Comparer un devis révisé avec un autre resté sur l'ancien besoin crée une différence artificielle. La version de la demande fait partie du dossier.

Organiser les dépendances

Certaines interventions doivent précéder d'autres tâches. Comprendre une infiltration peut précéder une réparation, qui précède un temps de séchage approprié, puis une finition. Le calendrier exact dépend de la situation et des professionnels concernés. Le coach ne doit pas promettre une séquence technique universelle ni conseiller un délai de séchage sans base.

Pour une préparation commerciale, les dépendances peuvent être plus simples : vider les objets personnels avant la séance photo, terminer le nettoyage avant les prises de vue, vérifier le plan avant de l'insérer dans l'annonce. Cette séquence peut être organisée avec le vendeur parce qu'elle concerne la méthode de présentation. Elle doit néanmoins s'adapter à l'état réel du logement.

Créez un tableau contenant la tâche, la tâche préalable, la personne qui agit, la preuve attendue et la date souhaitée. Une ligne « peinture terminée » doit être reliée à une intervention réelle, pas seulement à un accord verbal. Une ligne « diagnostic obtenu » doit indiquer le document et sa vérification. Le tableau rend visibles les obstacles ; il ne les résout pas par sa seule existence.

Tâche fictive	Préalable	Trace utile
Examiner une trace	Accès et informations disponibles	Compte rendu de l'intervenant selon mission
Décider d'une intervention	Résultat de l'examen et devis compris	Décision et périmètre retenu
Préparer les photographies	Intervention et nettoyage appropriés	Contrôle des pièces et des visuels
Finaliser l'annonce	Documents et descriptif cohérents	Version relue avant diffusion

Le vendeur doit pouvoir expliquer ce qui bloque une date. « Le coach n'a pas terminé l'annonce » peut masquer le fait que la surface n'est pas clarifiée ou qu'une pièce

importante manque. Votre compte rendu doit permettre de comprendre la dépendance réelle sans attribuer un retard à une personne par facilité.

Documenter après une intervention

Après le travail, rassemblez les pièces pertinentes : descriptif, facture, rapport, photographie de l'état constaté et informations de garantie lorsqu'elles existent. Ne présentez pas la collecte de ces pièces comme une réception technique réalisée par le coach. La réception, le contrôle de conformité et les recours ont leur cadre propre à faire examiner selon le pays et la prestation.

Mettez à jour le descriptif du bien. Une installation remplacée doit être décrite selon ce qui a été réellement remplacé. Si seuls deux éléments ont été changés, ne qualifiez pas l'ensemble d'installation neuve. Si une intervention a modifié une caractéristique utilisée dans un certificat ou un document réglementaire, demandez au professionnel concerné les conséquences sur ce document.

Conservez les photographies avant et après dans le dossier de travail, avec leurs dates. Elles peuvent aider à expliquer un historique, mais elles ne prouvent pas toutes les opérations cachées. Une photographie de mur peint ne prouve pas la résolution d'une cause d'humidité. Le vendeur doit comprendre cette limite avant de répondre à une question d'acheteur.

Le bilan de budget rapproche devis, modifications acceptées et sommes payées. Si le montant final diffère, cherchez la raison et conservez la pièce correspondante. Le coach peut aider à rendre cette comparaison lisible. Il ne tranche pas un litige de facturation ou une responsabilité technique en dehors de ses compétences.

Arbitrer les interventions facultatives

Un propriétaire peut vouloir remplacer une cuisine encore fonctionnelle avant de vendre. L'intervention a un coût, un délai et un risque de ne pas correspondre au goût du futur acheteur. Le coach l'aide à comparer cette option à une présentation sobre de l'existant. Il ne promet pas que chaque dépense sera récupérée dans le prix.

Demandez si le problème est l'usage, l'état, l'entretien ou l'image. Une cuisine propre avec des photographies fidèles peut être suffisante pour décrire une cuisine ancienne utilisable. Un défaut de fonctionnement peut demander une intervention différente. La distinction évite de traiter tous les espaces datés comme des urgences de rénovation.

Dans une simulation, le propriétaire dispose de 1 800 et envisage une cuisine à 5 500. Il lui manquerait 3 700 pour cette option seule, avant les autres postes. Une préparation ciblée à

620 laisse 1 180 pour des dépenses prioritaires. Ce calcul n'affirme pas que la seconde option sera rentable ; il montre son effet sur la capacité de financement du projet.

Le résultat attendu d'une intervention facultative doit être défini sobrement : permettre une photographie lisible, réduire un encombrement, remettre un équipement en usage ou mieux expliquer un espace. Si vous ne pouvez pas identifier le problème résolu, la dépense doit être questionnée. La pression du calendrier ne justifie pas un achat mal compris.

Évaluation pratique du chapitre

Prenez deux devis fictifs : le premier à 900 inclut la préparation, la fourniture et l'évacuation ; le second à 760 exclut la préparation et l'évacuation, estimées séparément à 220 et 95. Calculez le second périmètre complété : 1 075. L'écart avec le premier est alors 175, sous réserve que les prestations soient effectivement comparables. Le prix initial le plus faible n'est plus le total le plus faible.

Rédigez ensuite cinq questions qui restent nécessaires malgré ce calcul : nature de la préparation, qualité et compatibilité des fournitures, calendrier, conditions de paiement et exclusions résiduelles. Vous pouvez en choisir d'autres si elles sont pertinentes. Une bonne copie ne conclut pas que le premier intervenant est automatiquement meilleur ; elle explique ce que le calcul permet et ce qu'il ne permet pas de décider.

La compétence attendue est de distinguer proposition et réalisation, comparer des périmètres, identifier les dépendances et faire correspondre la description publique aux pièces. Le coach ne devient pas technicien de tous les métiers du bâtiment. Il devient capable d'aider le vendeur à préparer des décisions mieux documentées et une présentation plus fidèle.

26 Cas long : corriger une campagne sans perdre la fidélité du dossier

Tous les éléments de ce cas sont fictifs. Les volumes de vues, les demandes et les propositions servent à apprendre le suivi d'une campagne. Ils ne représentent pas un taux normal de conversion immobilier. Les outils et les plateformes d'une mission réelle doivent être vérifiés à la date d'utilisation, notamment leurs champs, leurs conditions, leurs droits sur les médias et les modalités de contact.

La compétence recherchée consiste à identifier un problème, choisir une modification pertinente, former le propriétaire à la mettre en œuvre et vérifier le résultat sans inventer une causalité. Un coach peut améliorer la clarté du travail ; il ne garantit pas une vente par un nombre donné d'annonces ou de visites.

Le dossier de départ

Mina vend un logement fictif de deux chambres avec un espace de bureau ouvert. Le dossier distingue la surface intérieure, un balcon et une cave. L'annonce actuelle les additionne dans son titre. Elle indique « trois chambres, aucun travaux, idéal investissement ». Le texte ne donne pas les informations suffisantes pour comprendre les charges et le périmètre vendu. Les pièces disponibles ne soutiennent pas l'affirmation d'absence de travaux.

La première photographie est un détail de décoration. Le séjour est photographié avec un angle qui en augmente visuellement la profondeur. Un plan de projet est présenté sans légende comme s'il décrivait l'état actuel. Une photo montre un document personnel posé sur un bureau. La dernière image est un extérieur dont le vendeur ne peut pas établir le droit de réutilisation.

Pendant la première semaine fictive, la plateforme rapporte 800 vues. Mina reçoit 24 demandes, prévoit huit visites, en réalise six et ne reçoit aucune proposition. Douze demandes portent sur la surface, quatre sur les charges, trois sur le stationnement absent du dossier et cinq sur la disponibilité. Ces catégories décrivent la question principale notée par Mina ; elles ne garantissent pas que chaque personne n'avait qu'une question.

Mina conclut que le prix doit immédiatement baisser de 20 %. Vous devez l'aider à examiner les informations avant cette décision. La campagne comporte d'abord des problèmes de fidélité et de compréhension. Une baisse de prix ne rendrait pas correct le

nombre de chambres ou le plan présenté. Le prix peut aussi être à réexaminer, mais avec une analyse de références adaptée et les critères de la propriétaire.

Premier travail : arrêter les affirmations non soutenues

Établissez une liste de corrections indispensables avant une nouvelle diffusion. Distinguez les corrections de preuve, de texte, de visuel et de suivi. Ne cherchez pas à « optimiser » une annonce qui reste trompeuse. Une formule plus élégante ne résout pas une surface incorrecte.

La correction commence par séparer les surfaces et retirer le nombre de chambres non établi. La formule « aucun travaux » doit être remplacée par une description documentée de l'état et des interventions, avec les questions restantes traitées dans le dossier. « Idéal investissement » ne doit pas suggérer une rentabilité ou une possibilité d'usage non vérifiée. Le plan de projet est identifié et séparé de l'état actuel, ou retiré si son utilisation risque de créer une confusion.

Les photographies sont revues pour respecter les proportions, supprimer la donnée personnelle et vérifier les droits. La première image doit aider à comprendre un atout réel du bien. Un détail décoratif peut compléter la série, mais il ne doit pas prendre la place de la lecture des espaces. L'extérieur sans droit établi ne doit pas être réutilisé simplement parce qu'il améliore l'ambiance.

Le coach prépare une grille de contrôle et la réalise avec Mina. Il lui demande d'expliquer pourquoi chaque correction est nécessaire. Le résultat pédagogique n'est pas seulement une meilleure annonce ; c'est une propriétaire qui sait distinguer une information vérifiée d'une formule attractive non soutenue.

Deuxième travail : comprendre les indicateurs

Le taux apparent de demandes par vue est $24 / 800$, soit 3 %. Le nombre de visites réalisées rapporté aux demandes est $6 / 24$, soit 25 %. Le nombre de visites réalisées rapporté aux visites prévues est $6 / 8$, soit 75 %. Aucun de ces ratios n'explique à lui seul l'absence de proposition. Les définitions de la plateforme et la qualité du suivi doivent être examinées.

Une vue peut correspondre à un affichage, une ouverture ou une autre définition selon l'outil. Plusieurs vues peuvent venir d'une même personne. Une demande peut être un doublon ou ne pas concerner un projet sérieux, mais vous ne devez pas le décider sur une impression personnelle ou un critère discriminatoire. Une visite prévue peut être annulée pour une raison d'organisation. Les ratios doivent donc garder leur dénominateur et leurs limites.

Dans le dossier fictif, la moitié des demandes concerne d'abord la surface : 12 sur 24. Cela justifie une correction de clarté. Cela ne prouve pas que toutes ces personnes auraient acheté si la surface avait été mieux présentée. Le coach peut recommander une modification fondée sur le problème observé, sans attribuer une vente future à cette seule modification.

Indicateur fictif	Calcul	Question utile
Demandes par vue	$24 / 800 = 3 \%$	Que signifie une vue dans cet outil ?
Visites réalisées par demande	$6 / 24 = 25 \%$	Quels échanges ont conduit à une visite ?
Visites réalisées par visite prévue	$6 / 8 = 75 \%$	Pourquoi deux visites n'ont-elles pas eu lieu ?
Questions principales sur la surface	$12 / 24 = 50 \%$	L'annonce permet-elle de comprendre le périmètre ?

Une bonne présentation des indicateurs conserve les nombres absolus. « Hausse de 50 % » peut correspondre à deux demandes devenues trois. L'évolution est réelle dans le calcul, mais le petit effectif rend une conclusion générale fragile. Le vendeur doit voir la taille des ensembles avant de juger la campagne.

Troisième travail : préparer une annonce révisée

Rédigez une version de travail qui décrit le logement, les espaces extérieurs et les annexes séparément, avec les informations vérifiées. Organisez le texte selon ce qu'un lecteur a besoin de comprendre : nature du bien, distribution, caractéristiques documentées, situation utile, charges et mentions applicables, modalités de contact choisies par le propriétaire.

Le titre doit rester descriptif. Il peut mettre en avant un balcon ou une distribution si ces caractéristiques sont établies. Il ne doit pas ajouter une chambre, inventer une proximité mesurée ou promettre un rendement. Les distances et les temps de déplacement doivent être vérifiés selon leur mode de calcul. « À cinq minutes » est ambigu si l'on ne sait pas s'il s'agit d'un trajet à pied, en voiture ou dans une condition particulière.

Préparez ensuite un ordre de photographies qui montre l'ensemble, la distribution et les détails utiles. Une série lisible permet de retrouver les pièces du plan. Si vous utilisez une simulation, la légende doit être compréhensible au moment où l'image est vue. Une mention cachée après le formulaire de contact risque de ne pas corriger l'impression initiale.

Le corrigé ne fournit pas un texte publicitaire unique à réciter. Il vérifie que les affirmations correspondent au dossier, que les mentions territoriales sont présentes et que la lecture ne mélange pas état actuel et potentiel. Deux annonces peuvent être correctes avec des styles différents. Le critère principal n'est pas leur ressemblance avec le corrigé, mais leur fidélité et leur utilité.

Quatrième travail : entraîner Mina aux demandes

Mina reçoit une question : « Vous annoncez trois chambres, mais le plan en montre deux. » Dans la simulation, la bonne réponse ne consiste pas à défendre l'ancienne formule. Elle peut dire que l'annonce a été corrigée pour distinguer deux pièces indépendantes et un espace ouvert utilisé comme bureau, puis transmettre le plan approprié. Elle ne doit pas prétendre que le bureau est une chambre réglementaire sans vérification.

Autre question : « Le prix comprend-il une place de stationnement ? » Le dossier fictif n'en prévoit pas. Mina doit répondre clairement, sans laisser entendre qu'un arrangement est possible si aucun droit n'est établi. Le coach peut l'entraîner à répondre sobrement et à renvoyer vers le périmètre vendu. Il ne doit pas chercher une formulation qui entretient l'intérêt au prix d'une confusion.

Troisième question : « Les charges vont-elles rester identiques ? » Mina peut communiquer les pièces datées disponibles et expliquer leur période. Elle ne doit pas garantir un montant futur inchangé. Si un projet collectif peut modifier les dépenses, le dossier doit permettre de le comprendre selon l'état réel des décisions et les documents appropriés.

L'exercice consiste à jouer ces trois échanges, puis à demander à Mina de retrouver les pièces utilisées. La réponse doit être reproductible lorsqu'elle est seule. Le coach observe le raisonnement, le vocabulaire et la capacité à reconnaître un point non résolu. Il ne transforme pas la séance en répétition de techniques pour éviter les questions gênantes.

Cinquième travail : préparer une visite de vingt-cinq minutes

Choisissez un parcours qui permet de comprendre le logement sans cacher ses limites. Prévoyez un accueil, une présentation générale, le passage dans les pièces, un temps pour les annexes lorsque leur accès est organisé et un moment pour les questions. Le calendrier doit rester flexible : une question importante peut demander davantage de temps qu'un détail décoratif.

Avant la visite, Mina vérifie les informations personnelles visibles et l'état de présentation. Elle prépare les documents qu'elle peut communiquer dans le cadre approprié, sans diffuser inutilement des données sensibles. Elle organise les conditions de sécurité de la

visite et conserve la maîtrise de l'accès. Le cours ne remplace pas les règles locales ou les conseils professionnels de sécurité adaptés à une situation particulière.

Pendant la simulation, le visiteur demande si le mur entre le bureau et le séjour peut être supprimé. Mina doit éviter « oui, sans problème ». Une réponse adaptée distingue le projet de la faisabilité : cette transformation demanderait un examen de la structure, des réseaux, des droits et des autorisations selon la situation. Elle peut montrer l'état actuel, mais ne doit pas promettre le résultat d'une étude inexistante.

Après la visite, Mina note les questions à traiter et le retour volontaire du visiteur, avec une collecte proportionnée. Elle ne constitue pas un dossier personnel détaillé sur les personnes. Le suivi sert à répondre et à améliorer la présentation du bien, pas à accumuler des informations sans finalité. Les messages ultérieurs doivent respecter le cadre applicable et les préférences de contact.

Sixième travail : choisir une modification et l'évaluer

Après correction des erreurs, Mina conserve une version datée de l'annonce. La deuxième semaine fictive rapporte 620 vues, 20 demandes, sept visites prévues, six réalisées et une proposition. Le ratio demandes par vue devient environ 3,23 %. Les nombres ne permettent pas d'affirmer que la nouvelle première photo a produit la proposition : plusieurs éléments ont changé et les publics peuvent être différents.

La comparaison permet néanmoins de vérifier des points de fonctionnement. Si les questions répétées sur la surface diminuent, Mina peut examiner si le texte est devenu plus clair. Si les visiteurs décrivent mieux la distribution avant d'entrer, le plan peut avoir contribué à la compréhension. Ces observations doivent être recueillies sans conduire les personnes à donner la réponse que le coach souhaite entendre.

Pour un prochain essai, ne modifiez pas simultanément le prix, les photographies, le titre et les modalités de visite si vous voulez comprendre ce qui change. Certaines corrections indispensables ne doivent cependant pas attendre un test : une affirmation incorrecte se corrige immédiatement. La recherche de performance ne justifie pas de maintenir une information trompeuse pour comparer deux versions.

Livrable final et questions de soutenance

Votre livrable comporte l'ancienne version annotée, la nouvelle version, la grille de visuels, le tableau de suivi et trois réponses préparées par Mina. Ajoutez une note sur les limites de l'interprétation des indicateurs. Le travail doit montrer comment la propriétaire devient plus autonome, pas seulement ce que le coach a produit.

Pour la soutenance, répondez à ces questions : pourquoi les ratios ne prouvent-ils pas une causalité ? Quelle correction devait être faite avant toute optimisation ? Comment présenter un potentiel sans le confondre avec l'existant ? Quelle donnée personnelle avez-vous choisi de ne pas conserver ? Qu'est-ce qui pourrait conduire à réexaminer le prix plutôt que le texte ?

Une bonne réponse à la dernière question associe des références pertinentes, la concurrence effectivement observée, les retours documentés et les contraintes de Mina. Elle ne repose pas sur le seul fait qu'une semaine s'est écoulée sans vente. Le coach doit savoir lire une campagne sans transformer un délai court ou un petit nombre de visites en verdict définitif sur le marché.

27 **Projet entrepreneurial : concevoir une activité de coaching cohérente**

Une formation à la méthode ne suffit pas à définir une entreprise. Avant d'accepter des missions, le futur coach doit décrire les actes réellement proposés, vérifier leur cadre et construire une offre qu'il peut délivrer. Ce chapitre vous fait travailler sur un projet fictif. Il n'attribue pas un statut administratif universel et ne remplace pas l'examen des règles propres au pays de votre activité.

L'offre doit rendre le vendeur plus autonome. Si la promesse commerciale consiste à rechercher des acheteurs, négocier à sa place ou conduire sa vente, l'activité réelle doit être examinée selon ces actes. L'appeler « coaching » ne change pas leur nature. La première qualité entrepreneuriale recherchée est donc la cohérence entre communication, contrat, pratique et assurance.

Définir le problème que vous savez traiter

Le marché potentiel n'est pas « tous les propriétaires ». Certains souhaitent une prestation d'intermédiation complète. D'autres peuvent conduire leurs échanges mais ont besoin d'aide pour organiser le dossier ou comprendre une analyse. D'autres encore ne peuvent pas consacrer le temps nécessaire à une vente directe. Une offre de coaching doit expliquer pour qui elle est utile et dans quelles situations elle ne correspond pas au besoin.

Écrivez une situation concrète : « Un propriétaire souhaite préparer sa vente, dispose de quelques pièces et veut savoir expliquer son bien sans affirmer ce qu'il ne peut pas prouver. » Identifiez ensuite les difficultés observables : documents dispersés, comparaison de prix fragile, annonce imprécise ou manque de préparation aux visites. Cette description est plus utile qu'une promesse d'« accompagnement premium » sans livrables.

Vérifiez vos propres compétences. Vous pouvez être à l'aise en communication mais débiter dans la lecture d'un dossier de copropriété. Cela ne vous autorise pas à couvrir cette faiblesse par une formule commerciale vague. Prévoyez une supervision, une orientation vers un intervenant ou un périmètre plus limité. L'offre doit refléter ce que vous pouvez effectivement enseigner et contrôler.

Pour vérifier le besoin, vous pouvez réaliser des entretiens de compréhension avec des personnes volontaires. Expliquez leur finalité et collectez seulement les informations utiles.

Ne présentez pas dix échanges informels comme une étude représentative du marché. Conservez les limites : profils interrogés, contexte, questions et points non étudiés. Les témoignages et les citations ne peuvent pas être inventés pour rendre le projet convaincant.

Transformer le besoin en livrables

Une mission peut comporter un cadrage pédagogique, un registre de pièces, une méthode d'analyse comparative, une relecture de présentation et des simulations de visite. Pour chaque livrable, indiquez ce qui est produit, ce que le vendeur réalise et ce qui reste hors du périmètre. Un tableau de pièces ne constitue pas une validation juridique de leur contenu.

Évitez les promesses difficiles à vérifier, comme « vendre plus vite et plus cher dans tous les cas ». Préférez un résultat que vous pouvez observer : le vendeur sait trier ses références, expliquer ses surfaces et répondre à une question non résolue. Vous pouvez suivre le déroulement de la vente si le cadre le prévoit, mais vous ne devez pas attribuer automatiquement son résultat à votre service.

Le format doit aussi être précis : nombre de séances, modalités de correction, délais indicatifs de réponse, supports fournis et conditions de report à définir selon le contrat applicable. « Suivi illimité » peut conduire à une prestation intenable. Si vous utilisez cette expression, son périmètre doit être réel et compris ; dans la plupart des projets débutants, un suivi défini sera plus clair.

Livrable pédagogique	Travail du coach	Travail du vendeur
Cadrage	Aider à préciser objectifs et limites	Confirmer ses critères et ses contraintes
Registre de pièces	Montrer une méthode de classement	Réunir les documents et demander les pièces
Analyse comparative	Enseigner le tri et vérifier les calculs pédagogiques	Collecter les références autorisées et expliquer ses choix
Présentation	Relire la cohérence avec le dossier	Valider et diffuser ses informations selon le cadre
Simulation de visite	Proposer des situations et donner un retour	S'entraîner à conduire ses échanges

Le tableau doit correspondre aux actes réellement pratiqués. Si, dans les faits, le coach contacte les acheteurs et négocie, vous ne pouvez pas conserver un tableau qui affirme que le vendeur le fait pour éviter la question réglementaire. La documentation ne corrige pas une pratique différente de ce qu'elle décrit.

Calculer une capacité de production

Le projet fictif de Samir prévoit 80 heures mensuelles consacrées aux missions. Une mission moyenne demande 14 heures de travail total, comprenant préparation, séances, correction et suivi. La capacité arithmétique est $80 / 14$, soit environ 5,71 missions. Vous ne pouvez pas programmer 5,71 clients : cinq missions représentent 70 heures, six en demandent 84.

Il reste dix heures avec cinq missions, mais ce temps peut être nécessaire aux imprévus, à une correction supplémentaire ou à la veille. Les activités commerciales et administratives générales ne sont pas incluses dans les 80 heures si elles sont budgétées ailleurs. Si elles ne le sont pas, la capacité est surestimée. Le coach doit identifier les ensembles avant d'utiliser le chiffre dans son prévisionnel.

Une mission difficile peut dépasser la moyenne. Si deux missions demandent chacune 20 heures au lieu de 14, le supplément est 12 heures. Le planning de cinq missions peut alors dépasser la capacité. Prévoyez un suivi du temps réellement passé par tâche, sans transformer le client en objet de surveillance. Le but est d'ajuster votre offre et vos ressources.

La capacité n'est pas un objectif d'acquisition automatique. Vous pouvez avoir une capacité de cinq missions et n'en vendre qu'une. Le prévisionnel doit distinguer la capacité, la demande et la vente effective de votre prestation. Un tableau qui remplit chaque mois au maximum dès le démarrage peut être un scénario optimiste, mais ne doit pas être présenté comme une prévision assurée.

Calculer le seuil de couverture dans une simulation

Supposons un prix de prestation de 850, des coûts variables de 90 et une valeur de travail interne de 14 heures à 35, soit 490. Le total de ces postes par mission est 580. La contribution après ces postes est 270. Les charges fixes mensuelles fictives sont 900, sans prétendre couvrir tous les impôts ou toutes les cotisations d'un pays.

Le seuil arithmétique est $900 / 270$, soit 3,33 missions. Quatre missions couvriraient ces charges selon cette simulation : contribution 1 080, différence 180. Trois missions produiraient 810, soit un manque de 90. Vous devez ensuite vérifier les postes exclus, la trésorerie, les taxes applicables et la méthode de rémunération avec un professionnel compétent.

Si le temps moyen passe à 18 heures, le coût de travail devient 630. Avec les mêmes coûts variables et le même prix, la contribution tombe à 130. Il faudrait environ 6,92 missions pour couvrir 900, soit sept missions dans le calcul entier. Cette quantité dépasse la capacité

de 80 heures : sept fois 18 représente 126 heures. Le projet est alors incohérent selon ces hypothèses.

Vous ne résolvez pas cette incohérence en diminuant les vérifications importantes ou en facturant des séances inutiles. Vous pouvez revoir le périmètre, les processus, le prix ou les ressources, en conservant un service effectivement utile et conforme à son cadre. Le prévisionnel sert à prendre cette décision avant une promesse commerciale impossible à tenir.

Construire une offre de démarrage

Pour une première offre, choisissez un périmètre limité et compréhensible. Par exemple, un atelier de classement et de préparation du dossier peut être plus facile à décrire qu'un accompagnement prétendument total de toutes les questions techniques et juridiques. La limite ne doit pas rendre l'offre trompeuse : expliquez que les validations spécialisées restent à obtenir auprès des personnes compétentes.

Une offre plus longue peut ajouter l'analyse comparative, les visuels et les simulations. Chaque ajout demande une compétence, du temps et un contrôle. Ne multipliez pas les « bonus » qui répètent le cours ou donnent l'impression d'un cadeau alors qu'ils sont nécessaires à la mission principale. Un support pratique est utile lorsqu'il permet une action concrète.

Le parcours doit aussi prévoir une sortie. À la fin, le vendeur reçoit un bilan de compétences et un dossier compréhensible, selon la mission convenue. Si une nouvelle difficulté apparaît, une extension éventuelle doit être discutée selon le cadre contractuel. L'accompagnement ne devient pas automatiquement une facturation continue jusqu'à la vente.

Les collaborations demandées avec Proprioo.be et Darweb.ma doivent être décrites selon leur réalité confirmée. Vous pouvez préparer une fiche de fonctionnement, mais pas inventer une commission, une garantie de diffusion ou une validation de dossier par ces partenaires. Une relation commerciale ou pédagogique doit avoir des responsabilités et des conditions comprises.

Travailler avec un réseau d'intervenants

Un réseau utile comprend des personnes compétentes dans les besoins rencontrés : actes et droits, diagnostics ou certificats, bâtiment, mesurage, photographie, comptabilité ou assurances. La recommandation doit correspondre au besoin, aux compétences et au territoire. Le coach ne doit pas présenter son réseau comme une garantie automatique de résultat.

Si vous recevez une rémunération, un avantage ou une commission liés à une orientation, le cadre et la transparence doivent être examinés. Le cours ne fournit pas une autorisation de commission dans tous les pays. Le vendeur doit pouvoir comprendre vos intérêts et choisir sans être induit en erreur. Une orientation ne doit pas être fondée uniquement sur ce que le coach y gagne.

Préparez une fiche par type de besoin : question, intervenant possible, pièces à réunir et résultat attendu. Cette fiche ne doit pas qualifier un prestataire sans contrôle. Vérifiez les éléments adaptés : activité, qualifications requises, assurance, conditions et références pertinentes. Une belle page internet n'est pas une preuve complète de compétence.

Le propriétaire garde la maîtrise des transmissions. Ne partagez pas son dossier avec tout votre réseau « au cas où ». Identifiez le destinataire, la finalité et les pièces nécessaires. Les modalités de protection des données et de confidentialité doivent correspondre au pays et à la situation. La commodité d'un dossier partagé ne dispense pas de cette préparation.

Qualité et traitement d'une insatisfaction

Une insatisfaction peut concerner un résultat attendu, une explication insuffisante, un retard ou une différence entre la promesse et la pratique. Commencez par identifier le point précis. Ne répondez pas automatiquement que « le marché est difficile » si le problème porte sur une correction que vous aviez promis de fournir.

Conservez le contrat, les versions, les comptes rendus et les livrables utiles, avec une durée de conservation adaptée à leurs finalités et au cadre applicable. Ces traces permettent de comprendre ce qui a été réalisé. Elles ne doivent pas devenir une collecte excessive de données personnelles ni une justification pour garder tout indéfiniment.

Si vous avez commis une erreur de calcul ou de présentation, corrigez-la clairement et examinez ses conséquences. La correction doit atteindre les versions concernées. Une note privée ne suffit pas si une information incorrecte a été diffusée. Si l'affaire dépasse votre compétence ou engage une responsabilité, orientez le traitement dans le cadre professionnel approprié.

La qualité se mesure aussi à l'autonomie du vendeur. Vous pouvez demander s'il sait retrouver une pièce, expliquer une limite et refaire un calcul. Un avis de satisfaction agréable ne remplace pas ces observations. Inversement, une erreur d'apprentissage peut être corrigée sans que l'ensemble de la mission soit considéré comme inutile.

Atelier entrepreneurial complet

Préparez le projet fictif de Samir sur trois pages : besoin visé, offre et périmètre, capacité, calcul de contribution, risques de fonctionnement et démarches locales à vérifier. Ajoutez une page de présentation commerciale sans garantie de vente et un exemple de compte rendu de séance. Les biographies, témoignages et collaborations ne doivent pas être inventés.

Le corrigé vérifie la cohérence : une offre de quatorze heures doit correspondre au planning ; les cinq missions maximales doivent être distinguées des ventes espérées ; le seuil doit garder les postes exclus ; les actes doivent être décrits avant la recherche d'un statut. Une copie qui annonce « aucune réglementation puisque je suis coach » doit être reprise, quel que soit son calcul financier.

Pour la soutenance, changez une hypothèse : les missions demandent dix-huit heures et les clients attendent une prise en charge des contacts acheteurs. Expliquez les deux conséquences différentes. La première concerne la production et le budget. La seconde concerne la nature de l'activité et son cadre. Vous ne pouvez pas traiter la seconde seulement par une hausse de prix.

La compétence attendue est de concevoir une activité dont les promesses, les moyens et les limites correspondent. Le développement entrepreneurial commence par cette cohérence. Il ne consiste pas à utiliser le mot coach pour proposer sans examen toutes les prestations d'une vente immobilière.

28 Soutenance finale : défendre un dossier et ses limites

La soutenance finale est un exercice pédagogique. Elle ne certifie pas une valeur immobilière ni une conformité juridique. Elle permet de vérifier que l'apprenant comprend ce qu'il présente et peut modifier son raisonnement lorsqu'une information change. Les personnes, les logements et les montants utilisés doivent rester explicitement fictifs si vous ne travaillez pas dans un cadre professionnel approprié sur un dossier réel.

La formation est créée et dispensée par Ahmed Bouda, serial entrepreneur, coach business et formateur. Le présent dispositif décrit une évaluation de compétences de coaching du vendeur. Il ne constitue pas un examen d'accès à la profession d'agent immobilier, de notaire, de diagnostiqueur ou de technicien du bâtiment.

Préparer le dossier à présenter

Votre dossier rassemble les pièces déjà produites pendant le parcours. Ne recommencez pas tout pour lui donner une apparence plus élégante. Reprenez les erreurs, reliez les versions et ajoutez les informations nécessaires. La présentation doit permettre de retrouver une affirmation et la pièce qui la soutient. Un dossier volumineux sans index peut être moins utile qu'un dossier sobre bien organisé.

La première page indique le pays, la région si nécessaire, la version, le caractère fictif du cas et la mission pédagogique. La deuxième résume le projet du vendeur et ses critères. Le registre de preuves vient ensuite, puis l'analyse du bien, le marché, le budget, les supports de présentation, les exercices de visite et la comparaison de propositions. Le bilan explique ce que le vendeur sait faire et ce qui reste à travailler.

Une annexe privée conserve les sources et le raisonnement détaillé. Ne transformez pas cette annexe en publication de données personnelles. Les documents transmis à une personne chargée de l'évaluation doivent correspondre à ce dont elle a besoin. Dans une simulation, utilisez des données inventées clairement identifiées, sans reproduire des identités ou des signatures réelles pour rendre le cas plus crédible.

Les corrections doivent être visibles. Si vous avez remplacé 84 m² par une distinction entre 81 m² intérieurs et un extérieur, expliquez pourquoi. Si vous avez écarté une référence, conservez son motif dans le registre. Cette traçabilité montre votre capacité à apprendre. Effacer tout le cheminement peut produire un document propre mais masquer une compréhension fragile.

Déroulé de la présentation

Consacrez les deux premières minutes à la mission et au projet du vendeur. Expliquez ensuite les caractéristiques du bien et les points à vérifier. Présentez l'analyse comparative sans lire toutes les lignes. Choisissez une référence retenue et une exclue, puis expliquez leur différence. Montrez un calcul dont vous pouvez défendre le dénominateur et le périmètre.

Présentez le budget en distinguant les hypothèses, les postes confirmés et les exclusions. Ne choisissez pas seulement le scénario le plus favorable. Expliquez une tension entre prix et délai, ou entre une dépense et la capacité de financement. Le vendeur doit pouvoir décider à partir de plusieurs critères, pas d'une colonne colorée « meilleur choix ».

Montrez ensuite un visuel et un extrait d'annonce. Dites quelles vérifications ont été réalisées sur les droits, le rendu, les proportions, les mentions et la fidélité. Si un visuel est une simulation, identifiez-le oralement et dans le document. Terminez par une réponse de visite et une observation sur l'autonomie du propriétaire.

Votre conclusion indique la prochaine action, la personne qui la réalise et le résultat attendu. Elle ne promet pas une vente. Une conclusion satisfaisante peut être : « Le dossier permet de comprendre le logement et les scénarios ; la question de l'extension doit être clarifiée avant de diffuser la surface totale proposée. » La précision de cette limite montre une compétence, pas une faiblesse commerciale.

Questions de contrôle

L'évaluateur fictif peut demander : « Pourquoi avez-vous retenu cette surface ? » Vous devez retrouver la définition, la pièce et ses limites. Si le mesurage n'est pas établi, expliquez ce qui reste provisoire. Ne répondez pas seulement que le vendeur vous l'a dit. Une déclaration peut orienter la recherche, mais sa présence ne la transforme pas en preuve de même portée qu'un document approprié.

Deuxième question : « Cette annonce a disparu ; pourquoi la qualifiez-vous de vente ? » Si vous n'avez pas une information de transaction, vous devez corriger le statut. Une disparition peut avoir plusieurs causes. La réponse attendue distingue l'observation de la conclusion. Il vaut mieux reconnaître une erreur de classification que construire une explication inventée.

Troisième question : « Le prix haut vous paraît possible ; pouvez-vous le garantir ? » La réponse est liée à la portée de l'analyse. Vous pouvez montrer les données, les hypothèses et le scénario. Vous ne pouvez pas garantir le comportement de futurs acheteurs ni un calendrier à partir de ce dossier. Le mot « estimation » ne rend pas une garantie implicite acceptable.

Quatrième question : « Le propriétaire veut que vous négociiez pour lui. » Vous devez distinguer une simulation pédagogique d'un acte réel et faire examiner le cadre de la prestation souhaitée. Vous ne devez pas répondre que la formation vous donne ce droit. La réglementation du pays et les actes accomplis restent déterminants.

Cinquième question : « Le vendeur ne sait pas utiliser votre tableau. » Le livrable doit alors être simplifié ou enseigné davantage. L'objectif n'est pas de montrer votre maîtrise d'un logiciel, mais de produire un outil compris. Vous pouvez proposer une version plus courte, expliquer les colonnes et faire refaire un calcul. Le propriétaire ne doit pas dépendre de votre présence pour chaque lecture.

Grille de notation pédagogique

La grille suivante sert à une autoévaluation ou à une évaluation formative. Elle ne représente pas une norme universitaire officielle. Les erreurs critiques demandent une correction même si le total arithmétique est élevé. Il serait incohérent de compenser une surface inventée par une belle mise en page.

Dimension	Points indicatifs	Preuve de compétence
Mission et cadre	15	Actes, rôles et limites décrits précisément
Dossier et preuves	20	Informations classées, pièces retrouvables, limites visibles
Analyse comparative	20	Ensembles distingués, références expliquées, calculs cohérents
Budget et critères	15	Hypothèses et exclusions visibles, absence de doublons évidents
Présentation et échanges	15	Visuels et textes fidèles, réponses préparées
Transmission pédagogique	15	Le vendeur sait réaliser et expliquer une tâche

Pour chaque dimension, écrivez une observation avant de donner les points. Une note sans commentaire n'aide pas à progresser. L'observation doit mentionner un élément du dossier ou de la présentation : référence E comptée comme doublon, pièce de charges retrouvée, limite sur le stationnement expliquée, ou calcul de dette à reprendre.

Les erreurs critiques comprennent notamment une identité inventée présentée comme réelle, une preuve fabriquée, un chiffre de marché sans provenance qualifié d'officiel, un visuel trompeur, une prise d'engagement hors du cadre et une affirmation territoriale

appliquée au mauvais pays. La liste guide le travail ; elle ne constitue pas une qualification juridique exhaustive des responsabilités.

Cas de correction : une bonne présentation avec un mauvais raisonnement

L'apprenant fictif livre un dossier de trente pages, des tableaux soignés et une annonce lisible. Il obtient une moyenne de prix en additionnant deux versions du même logement et trois prix demandés, qu'il appelle « ventes ». Il annonce ensuite un solde « net garanti » après avoir exclu la fiscalité sans le signaler. Le vendeur peut réciter le résultat, mais pas expliquer les ensembles.

La correction doit reprendre le marché et le budget avant d'améliorer les visuels. Reliez les doublons, séparez les annonces des transactions et reconstruisez le calcul avec les références pertinentes. Remplacez le solde garanti par un résultat limité aux postes fournis. Faites ensuite expliquer ces changements au vendeur. La qualité graphique reste utile, mais ne peut pas compenser les erreurs de fond.

Vous pouvez accorder des points pour le classement lisible ou la qualité des images, tout en refusant de considérer le dossier comme validé tant que les erreurs critiques persistent. Cette distinction évite deux excès : jeter tout le travail ou accepter l'ensemble parce qu'il paraît professionnel. Une correction formative identifie ce qui peut être conservé et ce qui doit être repris.

Préparer un second passage

Après le retour, rédigez un plan de correction avec trois priorités au maximum. Pour chaque priorité, indiquez l'erreur, la tâche corrective et la preuve attendue. « Revoir le chapitre » est trop vague. « Reclasser les huit références et justifier les exclusions dans le registre » constitue un travail vérifiable.

Le second passage doit comporter une donnée nouvelle. Si vous ne faites que relire le corrigé, vous ne montrez pas le transfert. L'évaluateur peut changer la surface, ajouter une charge ou retirer un droit sur une annexe. Vous devez expliquer quelles pages et quels calculs sont affectés. Une modification locale peut avoir plusieurs conséquences dans l'annonce, le budget et les comparaisons.

Conservez l'ancienne version et la nouvelle, avec une note de modification. Cette démarche montre que vous savez corriger un dossier sans perdre la trace. Dans une mission réelle, il faudra aussi atteindre les personnes et les supports concernés par une information déjà diffusée, dans le cadre approprié. La correction d'un fichier privé ne suffit pas toujours.

Bilan personnel de fin de parcours

Comparez votre travail à la page de départ du syllabus. Identifiez les compétences que vous pouvez démontrer, celles qui restent fragiles et les besoins de supervision. Ne rédigez pas une biographie de réussite fictive. Le bilan peut montrer une progression réelle dans les exercices tout en reconnaissant l'absence d'expérience de mission.

Prévoyez une veille sur les règles territoriales, les sources statistiques et les outils utilisés. Les pièces et les échéances d'un dossier réel doivent être contrôlées à leur date. La lecture de ce manuel ne fige pas le droit ni les pratiques. Le coach doit pouvoir dire « cette information doit être vérifiée dans la version actuelle » sans abandonner le travail méthodologique qu'il maîtrise.

La réussite pédagogique de ce parcours consiste à produire un dossier fidèle, cohérent et compris, et à savoir où s'arrête votre rôle. La suite professionnelle exige un cadre d'activité conforme, des moyens adaptés et une pratique supervisée lorsque nécessaire. Ce bilan vous donne un point de départ précis pour cette suite, sans transformer la formation en autorisation réglementaire.

29 Lexique raisonné : utiliser les mots avec leur portée

Le vocabulaire doit aider le vendeur à comprendre et à agir. Il ne doit pas servir à donner une apparence d'expertise à une information fragile. Ce lexique explique des notions de méthode employées dans le cours. Les termes juridiques doivent aussi être lus dans leur définition locale et leur contexte. Un même mot peut avoir une portée différente selon le pays, le document et l'étape de la vente.

Pour apprendre une notion, cherchez un exemple et une erreur possible. Si vous pouvez réciter une définition mais ne savez pas l'appliquer à une pièce, reprenez l'exercice du chapitre correspondant. Le vendeur n'a pas besoin de mémoriser tout ce lexique. Le coach doit savoir choisir le mot précis et l'expliquer simplement.

Les mots du dossier

Document source : pièce dont vous tirez une information. Il faut conserver son auteur, sa date et son périmètre lorsque ces éléments sont connus. Une capture partielle peut perdre des réserves présentes dans le document entier. Le dossier doit permettre de retrouver la source, pas seulement la phrase qui vous arrange.

Déclaration : information donnée par une personne. Elle peut orienter la collecte, mais ne possède pas automatiquement la portée d'un acte, d'un mesurage ou d'un rapport. « Le propriétaire dit que la toiture a été refaite » et « une facture décrit le remplacement de la couverture sur telle zone » ne sont pas identiques.

Constat d'observation : description de ce que vous avez effectivement observé, avec ses conditions. Il ne donne pas nécessairement la cause. Une trace photographiée sous une fenêtre est une observation ; affirmer qu'elle provient uniquement de la condensation demande d'autres éléments.

Hypothèse : proposition utilisée pour explorer un raisonnement et qui reste à vérifier. Elle doit être nommée comme telle. Une hypothèse répétée dans plusieurs pages ne devient pas un fait établi par accumulation. Dans un budget, le délai de trois mois peut être une hypothèse, pas une date de vente certaine.

Périmètre : ensemble de ce que le document, le prix ou la mission couvre. Un prix peut comprendre un logement et un garage. Un rapport peut concerner une partie du bâtiment.

Une mission peut porter sur l'apprentissage et exclure l'intermédiation. Comparer sans lire le périmètre crée des erreurs.

Version : état daté d'un document. Elle permet de savoir quel texte a été relu ou diffusé. Une version corrigée ne remplace pas automatiquement toutes les copies déjà envoyées. Le registre doit indiquer où la correction a été appliquée et ce qui reste à actualiser.

Pièce manquante : document nécessaire au travail qui n'est pas encore disponible. Son absence doit apparaître dans le dossier avec la démarche prévue. Il serait incorrect de traiter toutes les pièces absentes comme inexistantes ou inutiles. « Non reçu » ne signifie pas « aucun problème ».

Annexe : espace ou élément associé au logement, dont la nature et les droits doivent être précisés. Une cave, un garage ou un balcon ne doit pas être confondu avec une surface intérieure de même définition. Le périmètre vendu doit être documenté, pas déduit de l'usage actuel.

Les mots de l'évaluation

Prix demandé : montant affiché ou souhaité par un vendeur. Il décrit une attente à une date donnée. Il ne prouve pas qu'un acheteur a payé ce montant. Une ancienne annonce et sa republication peuvent correspondre au même logement et ne doivent pas être comptées comme deux références indépendantes.

Prix de transaction : montant d'une opération effectivement réalisée selon la source consultée. Il faut lire ce qu'il comprend, la date et les biens associés. Dans certaines données, plusieurs lignes peuvent appartenir à une même opération. Une ligne n'est donc pas automatiquement une vente indépendante.

Référence comparable : donnée utile pour étudier un bien parce que ses caractéristiques, son territoire, sa période et son périmètre sont suffisamment proches ou leurs différences sont expliquées. Comparable ne signifie pas identique. La sélection doit être justifiée avant le calcul.

Ratio par mètre carré : montant divisé par une surface définie. Il peut aider à comparer, mais dépend fortement du dénominateur et du périmètre du montant. Diviser un prix avec garage par une surface de logement ne permet pas de connaître automatiquement la valeur du garage.

Moyenne : somme de valeurs divisée par leur nombre. Elle peut être influencée par une valeur très différente des autres. Avant de l'utiliser, vérifiez que les données décrivent un ensemble cohérent. Une moyenne exacte de biens hétérogènes peut répondre à une question différente de celle du vendeur.

Médiane : valeur qui partage une série ordonnée en deux moitiés ; pour un effectif pair, on utilise couramment la moyenne des deux valeurs centrales. Elle ne décrit pas le bien moyen réel et ne donne pas la valeur individuelle d'un logement. Le périmètre de la statistique doit rester visible.

Dispersion : manière dont les valeurs s'écartent les unes des autres. Une grande dispersion peut signaler des caractéristiques différentes, des données imparfaites ou un marché hétérogène. Elle ne suffit pas à identifier la cause. Le coach doit retourner aux références plutôt que choisir une valeur centrale sans commentaire.

Indice : mesure d'évolution d'un ensemble selon une méthode. Une variation d'indice ne doit pas être appliquée automatiquement comme correction d'un logement particulier. Une variation annuelle et une variation trimestrielle ne comparent pas les mêmes périodes.

Analyse de sensibilité : examen des résultats lorsque vous modifiez une hypothèse. Elle aide à comprendre le rôle d'une surface, d'un ratio ou d'un délai. Elle ne donne pas une probabilité d'obtenir chaque résultat si aucun modèle n'a été construit pour cela.

Fourchette de travail : intervalle présenté selon les informations et les hypothèses disponibles. Il doit conserver ses limites. Un intervalle très étroit ne démontre pas la précision de l'analyse ; il peut simplement masquer une incertitude non étudiée.

Les mots du budget

Prix reçu : somme liée à la transaction selon son étape et ses modalités. Dans une simulation, il peut s'agir d'une hypothèse. Ne confondez pas prix affiché, proposition et montant effectivement reçu. Le budget doit indiquer la nature de chaque montant.

Capital restant dû : part de dette qui reste à rembourser selon le document et la date. Une estimation mémorisée peut ne plus être actuelle. Le capital et les intérêts sont distincts. Le tableau pédagogique doit préparer une confirmation bancaire, pas se substituer à son décompte.

Trésorerie : argent disponible et flux de paiements selon leur date. Une activité peut sembler couvrir ses coûts et manquer de trésorerie au moment de payer une facture. Le calendrier est donc aussi important que le total. Un coût réparti mensuellement pour comparer n'est pas nécessairement payé chaque mois.

Coût variable : poste qui évolue avec une mission ou une activité selon le modèle retenu. Il doit être défini avant le calcul. Une prestation extérieure par dossier peut en faire partie. Le classement peut différer selon l'usage du budget, à condition de rester cohérent et explicite.

Charge fixe : poste qui reste à financer indépendamment d'une mission supplémentaire dans le modèle étudié. Cela ne signifie pas qu'il restera inchangé pour toujours. Un prévisionnel doit être révisé lorsque l'activité, les contrats ou les ressources changent.

Contribution : différence entre un prix et les postes retirés selon la définition du calcul. Si vous n'avez retiré que certains coûts, la contribution n'est pas un bénéfice net. Indiquez les exclusions avant de conclure qu'une mission est rentable.

Solde pédagogique : résultat d'un calcul limité aux postes fournis dans l'exercice. Ce terme rappelle qu'il ne s'agit pas du décompte définitif d'une vente. La fiscalité, les frais inconnus ou un taux de change effectif ne doivent pas être supposés nuls pour faire paraître le tableau complet.

Les mots de la présentation et du coaching

Valorisation : travail qui rend les caractéristiques réelles plus lisibles et la présentation plus soignée. Elle ne justifie pas de masquer une anomalie ou de modifier les proportions. Le potentiel doit rester séparé de l'état actuel et des autorisations acquises.

Simulation : représentation d'une situation qui n'existe pas telle quelle, utilisée pour comprendre un aménagement ou pratiquer un échange. Elle doit être identifiée. Une simulation de visite n'est pas une négociation réelle ; une simulation de mobilier n'est pas une photographie de l'état présent.

Preuve de réalisation : élément qui permet de comprendre ce qui a effectivement été fait, dans sa portée. Un devis ne suffit pas à prouver une exécution. Une facture ou un rapport doit aussi être lu selon ses limites. Le coach ne transforme pas la présence d'un fichier en validation technique globale.

Reformulation : reprise concise de ce que vous avez compris, proposée à la personne pour confirmation ou correction. Elle ne sert pas à interpréter sa personnalité. Elle aide à préciser une difficulté ou une décision et peut être corrigée par le vendeur.

Retour pédagogique : observation précise d'une action, de son effet et du travail à reprendre. « Vous avez mélangé la provision et la dépense exceptionnelle » permet une correction. « Vous manquez d'assurance » ne donne pas le même travail concret.

Autonomie : capacité du vendeur à réaliser et expliquer une tâche dans le périmètre appris. Elle ne signifie pas qu'il peut résoudre seul toutes les questions techniques et juridiques. Savoir préparer une bonne demande à un professionnel fait aussi partie de l'autonomie recherchée.

Transfert d'apprentissage : utilisation d'une méthode dans une situation différente de celle de la démonstration. Il se vérifie avec un nouvel exercice, pas seulement une récitation. Une

réponse correcte sur la toiture doit pouvoir conduire à un raisonnement adapté sur une extension ou une charge.

Orientation : aide à identifier l'intervenant compétent et les questions à lui poser. Elle doit conserver la liberté du vendeur et la transparence sur les intérêts éventuels. Le coach ne garantit pas le résultat d'une personne simplement parce qu'elle figure dans son réseau.

Atelier de vocabulaire appliqué

Corrigez les phrases suivantes dans un dossier fictif : « Nous avons cinq ventes » alors que trois lignes sont des annonces ; « net garanti » alors que l'impôt n'est pas étudié ; « tout est neuf » avec une facture partielle ; « surface 100 m² » en additionnant balcon et intérieur ; « projet autorisé » avec une simple esquisse ; « vendeur autonome » alors qu'il ne peut pas utiliser le tableau.

Le corrigé distingue les ensembles et les portées : trois annonces et deux informations de transaction à vérifier ; solde limité aux postes fournis ; intervention décrite selon la facture ; surfaces séparées avec leur définition ; projet à étudier sans autorisation établie ; compétence à retravailler par démonstration et pratique. Une bonne correction n'ajoute pas seulement « environ » ou « peut-être » à la phrase initiale.

Pour finir, choisissez cinq termes de ce lexique. Donnez pour chacun un exemple fictif et une erreur possible. Expliquez-les oralement sans lire. Si votre explication reste abstraite, revenez à un cas du cours. Le vocabulaire devient utile lorsqu'il permet au propriétaire de comprendre une information et de choisir la prochaine action.

30 Travaux dirigés : décider lorsque le dossier change

Un dossier de vente évolue. Une pièce arrive, une visite révèle une question ou le calendrier personnel du vendeur change. Le coach doit apprendre au propriétaire à intégrer cette information sans perdre la cohérence du travail déjà réalisé. Les cinq situations suivantes sont fictives. Elles demandent de modifier un dossier, pas seulement de choisir une réponse dans un questionnaire.

Pour chaque situation, commencez par décrire le changement. Repérez ensuite les supports affectés, les décisions qui peuvent continuer et celles qui doivent attendre. Enfin, indiquez qui réalise la prochaine tâche et quelle preuve permettra d'en comprendre le résultat. La réponse ne doit pas faire du coach le décideur de la vente ou le remplaçant de tous les professionnels.

Situation 1 : une annexe n'est pas incluse comme prévu

Le propriétaire fictif utilise depuis plusieurs années une remise attenante. Son annonce de travail présente un logement et cette remise comme ensemble vendu. Une nouvelle pièce conduit à demander une clarification du droit sur la remise. Aucune conclusion professionnelle définitive n'a encore été donnée. Le propriétaire souhaite maintenir l'annonce parce que « tout le monde sait qu'elle est à moi ».

Travail demandé : rédigez la liste des versions concernées, une note au propriétaire et un tableau de références à réexaminer. Vous devez distinguer la description de l'usage et le droit vendu. Ne concluez pas que la remise appartient à quelqu'un d'autre ; l'exercice ne fournit pas cette information. Ne confirmez pas non plus qu'elle peut être vendue sur la seule déclaration d'usage.

Le corrigé relève l'annonce, le plan, les photographies légendées, le périmètre de prix et les références qui comportent une annexe semblable. La question doit être clarifiée par le professionnel compétent avant d'affirmer son inclusion. Le propriétaire peut poursuivre le classement et les autres tâches qui ne supposent pas ce droit. La note indique le point ouvert et la démarche, sans présenter l'absence de réponse comme une réponse favorable.

Une copie solide prévoit aussi de corriger les informations déjà communiquées aux personnes concernées selon le cadre approprié. Modifier le dossier privé ne suffit pas si des visiteurs ont reçu une description différente. Le coach enseigne la méthode de correction et le vendeur garde la conduite de ses échanges dans la mission pédagogique.

Situation 2 : le délai personnel devient plus court

Le vendeur fictif avait prévu six mois de disponibilité pour sa vente. Son projet de déménagement lui laisse désormais deux mois avant de quitter le logement. Les documents sont partiellement réunis. Il demande au coach de « trouver rapidement un acheteur » et de garantir qu'un prix plus bas permettra de respecter la date.

Travail demandé : reprenez les critères, les dépendances et les scénarios de budget. Écrivez une réponse de 200 mots. Ne transformez pas la demande de coaching en recherche d'acheteurs sans examiner la nature de la nouvelle prestation. Ne garantissez pas un délai à partir d'une baisse de prix supposée.

Le corrigé distingue date de départ, date souhaitée de proposition et date de réalisation de la vente. Le vendeur peut quitter le logement avant la vente dans certains projets, mais les coûts, accès et contraintes doivent alors être étudiés. La nouvelle disponibilité modifie les visites et le suivi ; elle ne supprime pas les vérifications nécessaires.

Les scénarios doivent faire apparaître les coûts et l'organisation après le départ, sans supposer que le logement se vendra en deux mois. L'analyse de prix peut être réexaminée avec les références et les critères actuels. Le coach peut aussi aider le propriétaire à comprendre si le format de vente directe correspond encore à son besoin, puis préparer une orientation appropriée. Une contrainte nouvelle peut justifier de revoir le service plutôt que d'en promettre davantage.

Situation 3 : une nouvelle pièce de copropriété arrive

Une propriétaire fictive avait préparé un budget avec 180 par mois de charges courantes. Un document nouvellement reçu mentionne un appel de fonds de 2 400 lié à un travail collectif. Elle veut additionner ce montant à chaque mois, puis annoncer que les charges ont été multipliées par plus de dix. Le dossier ne permet pas encore de déterminer la période et les modalités de cet appel.

Travail demandé : séparez les postes, indiquez les questions et proposez un tableau qui garde les informations sans les déformer. Ne décidez pas seul à qui reviendra juridiquement la dépense dans la vente. Le professionnel du dossier doit examiner les décisions, les dates et les dispositions applicables.

Le corrigé conserve 180 comme chiffre de travail à vérifier pour les charges courantes et 2 400 comme poste distinct à clarifier. Il recherche la nature de la décision, la période, l'exigibilité et les modalités. Il évite de présenter le montant exceptionnel comme dépense mensuelle permanente. L'annonce et la réponse aux visiteurs devront correspondre aux pièces et aux mentions applicables.

Pour vérifier l'apprentissage, demandez à la propriétaire de raconter le tableau sans utiliser le mot « charges » pour toutes les lignes. Elle doit distinguer provision ou dépense courante, appel exceptionnel et question de répartition. L'autonomie apparaît lorsqu'elle peut retrouver la pièce et expliquer ce qu'elle ne permet pas encore de conclure.

Situation 4 : une proposition élevée avec une condition peu comprise

Deux propositions fictives sont reçues par le vendeur. A propose 285 000 avec un calendrier souhaité de trois mois. B propose 295 000 avec une condition écrite que le vendeur ne comprend pas et un calendrier de huit mois. Les coûts mensuels de comparaison fournis sont 650. Le vendeur affirme que B est nécessairement meilleur parce que son prix est supérieur.

Travail demandé : comparez les seuls flux fournis, puis faites la liste des éléments qui ne peuvent pas être décidés par ce calcul. Préparez les questions pour la lecture professionnelle des propositions. Le coach ne juge pas la validité de la condition et ne négocie pas à la place du vendeur dans cet exercice.

Le calcul limité donne 285 000 moins 1 950, soit 283 050 pour A, et 295 000 moins 5 200, soit 289 800 pour B. L'écart reste 6 750. Ces montants excluent les autres coûts, la dette et la fiscalité. Ils ne prouvent pas que B aboutira ni que sa condition sera acceptable. Le calendrier indiqué est une hypothèse de proposition, pas une garantie.

Le corrigé conserve les textes originaux et sépare prix, conditions, dates et informations de financement. Il prépare une lecture professionnelle avant l'engagement. Une réponse satisfaisante peut dire que B paraît supérieur dans le calcul limité, mais que la décision exige la compréhension de la condition et des conséquences. Elle ne transforme pas un classement arithmétique en choix obligatoire.

Situation 5 : le vendeur demande une image plus flatteuse

Le propriétaire fictif trouve son séjour petit sur les photographies. Il demande d'élargir l'image, de retirer numériquement une ouverture et d'ajouter une vue végétalisée derrière la fenêtre. Il explique que « cela donnera envie de venir, les gens verront ensuite ». Le coach doit préparer une réponse et une solution de présentation fidèle.

Travail demandé : identifiez les modifications trompeuses, puis proposez une nouvelle prise de vue ou un support qui aide à comprendre l'espace. Vous pouvez aussi préparer une simulation d'ameublement si elle est appropriée, avec une identification claire. Vous ne devez pas modifier les caractéristiques physiques pour créer une impression différente de l'existant.

Le corrigé refuse l'élargissement et la suppression d'ouverture présentés comme photographie réelle. Il conserve la vue effectivement observée. Une meilleure présentation peut utiliser une lumière adaptée, un cadrage fidèle, un rangement et un plan lisible. Si une simulation est utilisée, elle garde les proportions et sa légende explicite. La créativité ne doit pas fabriquer un autre logement.

Pour vérifier le transfert, proposez ensuite une photographie d'une pièce encombrée. Le propriétaire doit distinguer le rangement réel avant la prise de vue d'une retouche qui masque une caractéristique. Il doit aussi savoir pourquoi les droits et les données visibles restent à contrôler. Une image utile est fidèle, compréhensible et licitement utilisée.

Grille de correction commune

Chaque travail est évalué sur quatre dimensions : le changement est décrit correctement ; les conséquences sont repérées dans les documents ; les rôles sont respectés ; la prochaine action est précise. Une réponse de cinq lignes peut être meilleure qu'une page de conseils vagues si elle permet réellement de poursuivre le dossier.

Une erreur critique apparaît lorsque la réponse invente une preuve, confirme un droit absent, garantit une date ou dissimule une caractéristique. Elle doit être corrigée avant de considérer l'exercice acquis. Les points gagnés sur l'organisation ne compensent pas cette erreur. Reprenez ensuite la situation avec une donnée différente pour vérifier la méthode.

Le livrable final est un registre de modification comprenant ancienne information, nouvelle information, source, supports affectés, action et date de suivi. Ce registre n'est pas une formalité décorative. Il évite qu'une information corrigée dans une page reste fausse dans l'annonce, le plan ou le budget. Le vendeur doit pouvoir l'utiliser et expliquer pourquoi le dossier a changé.

31 Ateliers Luxembourg : préparer des décisions documentées

Les quatre dossiers sont fictifs. Les noms, les prix et les coûts servent uniquement aux exercices. Ils ne décrivent pas des ventes observées au Luxembourg. Les règles d'une opération réelle doivent être vérifiées auprès des sources officielles et des professionnels compétents. Les actes et les autorisations ne sont pas remplacés par les outils pédagogiques.

Atelier 1 : appartement existant face à des annonces neuves

Marc prépare la vente d'un appartement existant. Une pièce indique 79 mètres carrés selon un périmètre documenté. Il a réuni cinq annonces fictives : A, appartement existant de 78 mètres carrés à 620 000 euros ; B, existant de 82 mètres carrés à 655 000 euros ; C, existant de 80 mètres carrés à 648 000 euros ; D, logement en construction de 79 mètres carrés à 710 000 euros ; E, logement neuf avec prestations différentes, de 83 mètres carrés à 745 000 euros.

Marc souhaite faire la moyenne des cinq ratios et promettre « le prix du neuf avec le charme de l'ancien ». Il n'a pas encore distingué les prestations, les droits, les surfaces et la situation de chaque annonce. Il a aussi lu une variation nationale et souhaite augmenter automatiquement son calcul du même pourcentage.

Prévoyez 90 minutes. Séparez les catégories, calculez les ratios de A, B et C et rédigez les motifs qui limitent la comparaison avec D et E. Vérifiez le sens de la statistique nationale utilisée : segment, période et base de comparaison. Préparez une présentation de cinq minutes dans laquelle Marc explique sa sélection sans répéter une formule publicitaire.

Le corrigé donne environ 7 948,72 euros par mètre carré pour A ; 7 987,80 pour B ; 8 100 pour C. La médiane des trois ratios est environ 7 987,80. L'application arithmétique à 79 mètres carrés donne environ 631 036,20 euros, mais ce résultat ne fixe pas le prix du bien de Marc. Les caractéristiques et les données restent à examiner.

D et E appartiennent à des situations différentes qui ne doivent pas être mélangées silencieusement avec l'existant. Une statistique annuelle et une statistique trimestrielle peuvent évoluer dans des directions différentes sans se contredire. Le coach apprend cette lecture et ne transforme pas un indice national en correction certaine de l'appartement.

Atelier 2 : passeport énergétique et coût d'usage

Anne souhaite mettre en avant les dépenses de son logement. Elle vit seule, chauffe peu certaines pièces et montre une année de factures totalisant 1 150 euros pour l'énergie de l'exercice. Elle veut annoncer « dépenses garanties sous 100 euros par mois pour tous ». Le passeport énergétique est disponible, mais Anne ne comprend pas ses indicateurs. Une facture d'entretien du chauffage existe également.

Prévoyez 75 minutes. Distinguez le document énergétique, les factures de consommation et la facture d'entretien. Calculez la moyenne mensuelle arithmétique de l'année fournie et expliquez ce qu'elle mesure. Préparez une demande de clarification sur les indicateurs du passeport et les informations applicables à l'annonce. Identifiez également ce qui doit être actualisé ou vérifié pour l'opération.

Le corrigé calcule 1 150 divisés par douze, soit environ 95,83 euros. Il ne permet aucune garantie pour un autre foyer. Les habitudes, la période, le périmètre des factures et les équipements influencent la lecture. Une facture d'entretien renseigne sur l'intervention réalisée, pas sur une consommation garantie ni sur toutes les exigences d'un document énergétique.

Le vendeur doit être capable de présenter le document sans inventer sa traduction technique. Le coach prépare les questions et s'appuie sur le circuit officiel. Il ne conseille pas de retirer les mentions énergétiques au motif que les factures lui semblent plus favorables. [Guichet.lu : passeport énergétique](https://guichet.lu/passeport-energetique).

Atelier 3 : projet transfrontalier et compromis

Luc réside en France et vend un bien au Luxembourg. Il a déjà vendu un logement en France et pense pouvoir reprendre exactement son ancien avant-contrat. Un acheteur lui envoie un document appelé « compromis » et propose une signature électronique rapide. Luc demande au coach de modifier deux clauses, puis de transmettre la version corrigée.

Prévoyez 90 minutes. Construisez un tableau des questions : pays du bien, identité et pouvoirs, objet de l'acte, financement, conditions, calendrier, occupation et modalités de signature. Préparez un entretien qui explique pourquoi l'expérience française ne suffit pas. Rédigez une note de transmission au professionnel, sans proposer une version de l'acte.

Le corrigé rappelle que le compromis luxembourgeois peut engager les parties et que le délai français ne doit pas être transposé automatiquement. Le document reçu doit être examiné avant signature ou modification. Le coach ne rédige pas les clauses et ne transmet pas une acceptation pour Luc. [Guichet.lu : compromis de vente](https://guichet.lu/compromis-de-vente).

Le financement annoncé et la signature à distance ne rendent pas l'opération automatiquement sûre. Les identités, les pouvoirs, la portée de l'acte et le circuit de paiement doivent être clarifiés par les intervenants compétents. La note pédagogique rassemble les questions et les pièces ; elle ne se présente pas comme un avis sur la validité du document.

Atelier 4 : installer une activité sans confondre les autorisations

Sonia souhaite ouvrir une activité permanente de coaching au Luxembourg. Son offre prévoit des ateliers pour les vendeurs, mais son brouillon commercial promet aussi de contacter les acheteurs, d'organiser les visites en l'absence du propriétaire et de négocier les conditions. Elle pense qu'une attestation de formation et le nom « coach » suffisent pour commencer.

La page officielle Guichet.lu sur l'autorisation d'établissement, modifiée le 14 juillet 2025 et consultée le 4 octobre 2026, indique un principe d'autorisation préalable pour les activités économiques habituelles, avec des exceptions. Elle précise aussi la voie des activités et services commerciaux pour certains prestataires intellectuels hors de la liste des professions libérales concernées. La qualification de la prestation réelle doit être examinée, ainsi que les exigences propres aux activités immobilières si les actes projetés y entrent. [Guichet.lu : autorisation d'établissement](#).

Prévoyez 100 minutes. Réécrivez l'offre en décrivant les ateliers pédagogiques et les tâches du vendeur. Établissez la liste des interventions problématiques à soumettre au conseil compétent. Préparez un dossier de lancement : description réelle, installation envisagée, assurance, données, contrat, facturation et communication. Ne choisissez pas une catégorie administrative au hasard.

Le corrigé retire la prise en charge de la transaction du descriptif pédagogique et demande l'examen des interventions avant lancement. Il ne prétend pas que toute activité appelée coaching est dispensée d'autorisation ni que Sonia doit automatiquement recevoir l'autorisation d'agent immobilier. La réponse dépend des actes réellement envisagés et du cadre applicable.

L'attestation prouve un résultat pédagogique selon ses critères ; elle n'accorde aucune autorisation. Une activité temporaire transfrontalière et une installation permanente sont également des situations différentes. L'apprenant doit poser cette distinction avant de reprendre un régime d'exception.

Livrable final Luxembourg

Assemblez les quatre fiches et ajoutez une note de méthode sur les situations transfrontalières. Elle explique les points que l'on ne peut pas importer d'un autre pays : autorisations, engagement, documents énergétiques, fiscalité et modalités d'acte. Décrivez aussi votre circuit de mise à jour des sources.

La validation pédagogique demande des calculs vérifiés, des hypothèses visibles, une distinction entre neuf et existant et une description réelle du coaching. Une clause rédigée sans compétence, une garantie de dépense inventée ou une prétendue dispense d'autorisation fondée sur le seul nom du métier appelle une correction avant validation.

32 Luxembourg : fiscalité de la vente et importance du calendrier

La vente d'un bien luxembourgeois doit être analysée dans son cadre fiscal local. La résidence du vendeur, la nature du bien, sa date d'acquisition, son usage et la date de cession peuvent modifier le traitement. Le coach aide à organiser ces informations et à préparer les questions. Il ne transforme pas un exemple français ou belge en calcul luxembourgeois.

Repères officiels et périodes distinctes

La fiche Guichet.lu indique que la vente ou l'échange doit être déclaré à l'Administration des contributions directes, y compris lorsque la résidence principale bénéficie d'une exemption. Elle distingue en principe une durée de cinq ans pour les bénéfices de spéculation et de cession. La dérogation de deux ans concerne les cessions entre le 1er janvier et le 30 juin 2025 ; elle ne doit pas être présentée comme règle permanente pour une vente de 2026.

La fiche distingue également les périodes de taux réduit, les abattements et des contributions à examiner. Elle renvoie aux modèles 100 et 700, aux pièces et aux règles de résidence principale. [Guichet.lu, déclarer une vente ou un échange](#), dernière modification indiquée le 9 avril 2025, consultée le 4 octobre 2026. La date du texte et celle du cas doivent rester visibles.

Construire une fiche fiscale de préparation

La fiche commence par l'identité du propriétaire et son statut de résidence à faire examiner, sans publier ces données dans les supports commerciaux. Elle indique le bien, la date d'acquisition, l'usage et les événements ayant modifié la situation. Le prix envisagé et la date de vente restent des hypothèses tant qu'ils ne sont pas établis.

Séparez la date du compromis, la date de l'acte et le calendrier de paiement. Ces dates peuvent avoir des fonctions différentes dans le dossier. Le coach ne choisit pas celle qui lui paraît la plus favorable pour un calcul. Il prépare la question pour le notaire ou le professionnel fiscal et conserve la réponse adaptée au cas.

Les pièces d'acquisition, de travaux et de dépenses doivent garder leur portée. Une facture indique une prestation facturée ; elle ne démontre pas automatiquement son traitement

fiscal. La disponibilité d'une somme après remboursement d'un prêt ne décrit pas le bénéfice fiscal. Utilisez les deux tableaux distincts présentés dans le chapitre de budget.

Cas fictif : une ancienne fiche encore utilisée

Paul a téléchargé une fiche commerciale en mai 2025. Elle met en avant une période de deux ans et un taux réduit. Il veut vendre en octobre 2026 un bien acquis en 2023. Il estime que son calcul de 2025 reste valable puisqu'il a conservé le document. Aucun examen de sa situation n'a été réalisé.

Votre tâche est de retrouver les dates concernées par la fiche officielle, de construire la chronologie de Paul et de préparer les questions. Il serait incorrect de lui annoncer un impôt précis sur la seule durée de trois ans. Il faut traiter la nature du bien, son usage, la résidence, les modalités de cession et les règles actuelles du cas.

Le corrigé commence par reconnaître que la fiche a pu décrire une mesure temporaire réelle. Elle ne peut pas être appliquée à une autre période sans vérification. Le coach relie la date de cession envisagée à la règle pertinente et demande l'examen de la situation. Il ne supprime pas la fiscalité du budget pour conserver le solde que Paul espérait.

Le résultat pédagogique attendu est une chronologie lisible, pas une stratégie de report ou d'accélération garantie. Modifier une date pour une raison fiscale peut avoir des conséquences contractuelles et personnelles. La décision doit être examinée dans son ensemble et avec les intervenants compétents.

Cas fictif : un vendeur résidant en France

Anne réside en France et vend un appartement au Luxembourg. Elle pense que sa résidence fiscale suffit à appliquer un calcul français au logement. Le coach doit distinguer lieu du bien, résidence, obligations dans chaque pays et convention éventuellement pertinente. Il ne promet pas qu'une formalité dans un pays remplace toutes celles de l'autre.

Préparez une page de questions avec les pièces que les professionnels demanderont. L'adresse et la situation personnelle restent dans le dossier privé. Le support pédagogique peut utiliser une identité fictive et un résumé des faits nécessaires. Le vendeur doit pouvoir comprendre le sens de la démarche sans diffuser sa déclaration fiscale à tous les participants.

Une copie correcte ne conclut pas « double impôt certain » ni « aucune déclaration en France ». Ces conclusions demandent des faits et des règles que l'exercice ne fournit pas. Elle identifie les interlocuteurs et le besoin d'examiner les obligations du cas. Le coaching apporte de l'organisation, pas une convention fiscale inventée.

Relier le montant fiscal au projet de vente

Après une estimation professionnelle, ajoutez le montant dans le scénario correspondant, avec sa date et ses hypothèses. Si le prix ou la date change, demandez si l'estimation doit être revue. Un montant calculé pour un prix de 600 000 EUR ne doit pas être présenté comme définitivement valable pour 650 000 EUR sans examen.

Le vendeur peut comparer plusieurs calendriers, mais chaque scénario doit garder ses limites. La variation d'un indice STATEC ne calcule pas son impôt et ne garantit pas le prix. Un ancien taux affiché ne devient pas une certitude de trésorerie. Les données de marché, les conditions de vente et la fiscalité sont reliées dans la décision, mais restent des analyses distinctes.

L'évaluation de ce chapitre consiste à corriger une fiche périmée, distinguer les dates, préparer un dossier transfrontalier et expliquer pourquoi une exemption éventuelle ne doit pas être confondue avec l'absence de déclaration. Vous devez pouvoir montrer les sources utilisées et les informations que le cas ne permet pas encore de conclure.

33 Évaluation de compréhension

Répondez avant de lire les corrigés. Une seule réponse est attendue par question. Les 40 premières questions vérifient les méthodes ; les dix dernières portent sur le pays. Le questionnaire complète les ateliers et le dossier pratique. Il ne constitue pas à lui seul une validation professionnelle.

01. Le vendeur demande au coach de répondre lui-même aux acheteurs et de négocier leur prix. Quelle est la première action adaptée au parcours ?

- A. Accepter si le contrat utilise le mot coaching
- B. Clarifier le périmètre réel et orienter la demande vers le cadre professionnel approprié
- C. Négocier seulement par téléphone
- D. Accepter si aucun acompte n'est reçu

02. Une facture décrit une réparation ponctuelle de toiture. Quelle affirmation peut-elle soutenir directement ?

- A. La toiture entière est neuve
- B. Le bâtiment ne présente aucun risque
- C. Toutes les obligations administratives sont respectées
- D. Une intervention facturée dans le périmètre décrit

03. Une auréole est visible au plafond avant la séance photo. Que prépare le coach ?

- A. Une description et une orientation pour examen avant la présentation définitive
- B. Une peinture pour la rendre invisible
- C. Un diagnostic de condensation à partir de la photo
- D. Une garantie d'absence de fuite si le vendeur est rassurant

04. Les références de marché utilisent une surface principale ; le vendeur additionne son balcon à une mesure de même nom. Quel contrôle précède le ratio ?

- A. Choisir la surface la plus grande
- B. Arrondir les deux surfaces à la dizaine
- C. Clarifier les définitions et les périmètres avant comparaison
- D. Utiliser le prix total sans lire les documents

05. Une annonce à 260 000 euros est trouvée en ligne. Que sait-on du prix avec cette seule information ?

- A. Le prix définitif de la vente
- B. Le montant demandé dans la version observée
- C. La capacité de financement du prochain acheteur
- D. Le montant disponible après fiscalité

06. Les valeurs fictives triées sont 210, 230, 240, 260 et 400. Quelle est leur médiane ?

- A. 268
- B. 400
- C. 230
- D. 240

07. Trois supports affichent les mêmes photos et caractéristiques d'un logement. Comment les traiter dans l'échantillon ?

- A. Vérifier le doublon et éviter de compter trois observations indépendantes
- B. Les garder pour augmenter la taille de l'échantillon
- C. Retenir seulement le prix le plus élevé
- D. Les traiter comme trois ventes

08. Une référence est exclue parce que son prix est plus bas que le prix espéré. Quel est le problème ?

- A. Le prix bas est toujours une erreur
- B. L'échantillon doit contenir uniquement des biens chers
- C. L'exclusion n'est pas justifiée par une différence de comparabilité
- D. Aucune référence ne peut jamais être exclue

09. Un ratio de 3 150 euros par mètre carré est appliqué à 82 mètres carrés fictifs. Quel résultat arithmétique obtient-on ?

- A. 258 300 euros
- B. 248 850 euros
- C. 266 500 euros
- D. 3 232 euros

10. Un propriétaire a dépensé 20 000 euros dans une cuisine. Peut-on ajouter automatiquement cette somme à la valeur de marché ?

- A. Oui, toute facture crée la même valeur
- B. Oui, si la cuisine est récente
- C. Oui, si le propriétaire aime le résultat
- D. Non, coût et contribution de marché doivent être distingués

11. Le vendeur propose plus 5 % pour la lumière et plus 5 % pour l'orientation, sans données. Quelle difficulté faut-il expliquer ?

- A. Les pourcentages devraient toujours être plus élevés
- B. Les ajustements sont non étayés et peuvent compter deux fois la même qualité
- C. Il faut remplacer tous les pourcentages par 10 %
- D. La lumière ne doit jamais être décrite

12. Un loyer fictif de 900 euros par mois est rapproché d'un prix de 240 000 euros. Quel est le rendement brut simplifié ?

- A. 0,375 %
- B. 45 %
- C. 4,5 %
- D. 7,2 %

13. Une moyenne mensuelle est calculée avec les factures d'énergie du vendeur. Quelle présentation est correcte ?

- A. Une dépense garantie pour tous les futurs occupants
- B. La performance technique certifiée du chauffage
- C. Le coût certain des vingt prochaines années
- D. Une moyenne de la période et du périmètre documentés, avec ses limites

14. Quel critère aide à prioriser les dépenses avant diffusion ?

- A. Clarifier les questions nécessaires avant les achats de présentation
- B. Choisir d'abord les objets les plus photogéniques
- C. Consacrer tout le budget à la décoration
- D. Choisir uniquement les tâches les plus rapides

15. Une simulation montre un mur supprimé sans étude. Quelle diffusion est adaptée ?

- A. L'utiliser comme photo réelle
- B. Présenter l'ouverture comme facile et garantie
- C. Ne pas promettre la faisabilité et identifier toute simulation avec les vérifications nécessaires
- D. Cacher la mention de simulation dans le nom du fichier

16. Pourquoi le choix d'un grand angle excessif peut-il poser problème dans une annonce ?

- A. Les photos doivent toutes être carrées
- B. Il peut déformer les proportions et donner une impression trompeuse
- C. Il prouve que le logement est petit
- D. Il remplace le besoin d'un plan

17. Une photo montre des documents personnels sur une table. Quelle action précède la diffusion ?

- A. La poster si le nom est petit
- B. Ajouter le prix dans la légende
- C. La publier uniquement sur téléphone
- D. Retirer ou protéger les informations et contrôler l'image

18. Une visite révèle une question dont le vendeur ne connaît pas la réponse. Que doit-il apprendre à faire ?

- A. Noter la question, indiquer la limite et organiser sa vérification
- B. Donner la réponse la plus rassurante
- C. Éviter tout suivi
- D. Demander au coach d'inventer une explication

19. Une remarque de visite porte sur une pièce jugée sombre. Quel traitement est utile ?

- A. Baisser automatiquement le prix de 10 %
- B. Ignorer tous les retours
- C. Conserver la remarque avec son contexte et rechercher si elle se répète ou correspond à un besoin
- D. La considérer comme un diagnostic technique

20. Quelles données de visite sont adaptées au besoin de suivi ?

- A. Tous les revenus et toutes les pièces d'identité dès le premier message
- B. Les informations nécessaires et proportionnées au suivi, selon le cadre applicable
- C. Les opinions privées des visiteurs
- D. Toutes les données trouvées sur leurs réseaux sociaux

21. Une proposition A est de 287 000 euros dans trois mois ; le coût supplémentaire fictif est 620 euros par mois. Quel résultat limité obtient-on ?

- A. 285 140 euros
- B. 287 620 euros
- C. 283 280 euros
- D. Le net fiscal exact

22. Pourquoi conserver le texte original d'une proposition ?

- A. Pour éviter de poser des questions
- B. Pour le publier sur les réseaux sociaux
- C. Parce que toute proposition est définitive
- D. Pour ne pas perdre ses conditions et ses formulations lors d'une retranscription

23. Un calendrier mentionne une signature souhaitée dans deux mois. Que doit-il montrer ?

- A. Une date garantie par le coach
- B. Les dépendances et les confirmations nécessaires
- C. La disparition de toute condition
- D. L'accord certain de la banque

24. L'acheteur demande de verser un acompte au coach pour simplifier. Quelle réponse appartient au parcours ?

- A. Accepter sur un compte personnel
- B. Accepter avec une capture de paiement
- C. Ne pas recevoir les fonds et faire clarifier le circuit professionnel
- D. Accepter si le montant est faible

25. Quel calcul représente le coût de travail direct de onze heures à 38 euros par heure ?

- A. 460 euros
- B. 140 euros
- C. 700 euros
- D. 418 euros

26. Un prix fictif hors taxes de 600 euros laisse 140 euros après les coûts directs. Que représentent ces 140 euros ?

- A. Une contribution aux frais fixes et au résultat, pas un bénéfice net personnel établi
- B. Le salaire net garanti du coach
- C. Le montant exact d'impôt
- D. Une somme qui permet d'ignorer les frais fixes

27. Des frais fixes fictifs de 700 euros sont couverts avec 140 euros de contribution par mission. Combien de missions couvre ces seuls frais ?

- A. Deux
- B. Trois
- C. Cinq
- D. Onze

28. Six missions utilisent onze heures directes chacune, sur une capacité de 70 heures. Quelle marge directe reste-t-il ?

- A. Onze heures
- B. Quatre heures
- C. Quatorze heures
- D. Aucune heure n'est utilisée par la préparation

29. Quel objectif pédagogique peut être observé ?

- A. Être bon en immobilier
- B. Avoir du potentiel
- C. Se sentir rassuré en toute situation
- D. Sélectionner cinq références et expliquer les exclusions et les limites

30. Le vendeur copie correctement un exemple immédiatement après la démonstration. Comment mieux vérifier l'apprentissage ?

- A. Lui faire appliquer et expliquer la méthode sur une seconde tâche adaptée
- B. Déclarer la maîtrise définitive
- C. Supprimer les exercices suivants
- D. Le noter uniquement sur son aisance à parler

31. Quel retour permet de corriger une annonce ?

- A. Votre texte est mauvais
- B. Votre annonce manque de prestige
- C. La surface indiquée n'est pas reliée à une pièce ; vérifiez ou corrigez cette précision avant diffusion
- D. Vous devez faire comme moi

32. Un dossier est élégant mais contient une preuve inventée. Comment l'évaluer ?

- A. La présentation compense l'erreur
- B. L'erreur critique exige un travail correctif avant validation
- C. Ajouter simplement deux points de moins
- D. Valider si le propriétaire est satisfait

33. Un devis de façade a été discuté en copropriété. Que démontre cette seule information ?

- A. Une étude ou discussion dont la décision reste à établir
- B. La réalisation certaine des travaux
- C. L'absence de toute dépense future
- D. L'affectation définitive des coûts au vendeur

34. Le vendeur utilise un parking depuis longtemps. Peut-on en conclure qu'il est vendu comme droit privatif ?

- A. Oui, la durée d'utilisation suffit
- B. Oui, si la place apparaît sur une photo
- C. Oui, si les voisins ne se plaignent pas
- D. Non, le droit et le périmètre doivent être établis avec les pièces

35. Un bien est occupé et le vendeur veut promettre une libération rapide. Que faut-il préparer ?

- A. Un congé universel rédigé par le coach
- B. L'examen des droits, des documents et du calendrier dans le pays concerné
- C. Une date choisie sans lire le contrat
- D. Des photographies des affaires de l'occupant sans examen des droits

36. Quel indicateur mesure directement un apprentissage observé ?

- A. Le délai de vente seul
- B. Le nombre d'abonnés du coach
- C. La réalisation expliquée d'une tâche définie sans aide
- D. Le prix le plus élevé de la commune

37. Le vendeur publie trois versions d'une annonce avec des surfaces différentes. Quel outil est prioritaire ?

- A. Une nouvelle image décorative
- B. Un slogan plus court
- C. Un nouveau support de diffusion sans contrôle
- D. Un registre de version et une correction cohérente sur les canaux

38. Une statistique nationale est datée du trimestre précédent. Quelle lecture est correcte ?

- A. Identifier sa période, son segment et sa base, puis expliquer ses limites pour le bien
- B. L'appliquer à tous les biens de la même façon
- C. La présenter comme le prix du quartier
- D. Supprimer la date pour éviter la confusion

39. Une pièce nécessaire manque, mais le coach souhaite respecter le calendrier initial. Que doit-il faire ?

- A. Remplir la case avec une hypothèse rassurante
- B. Conserver la dépendance et avancer seulement sur les tâches utiles qui n'en dépendent pas
- C. Supprimer le contrôle du parcours
- D. Publier puis examiner si quelqu'un pose une question

40. Que peut démontrer la réussite d'une évaluation de cette formation ?

- A. Une autorisation automatique de toute activité immobilière
- B. Une garantie de vente pour chaque client
- C. Un résultat pédagogique selon les critères, sans remplacer les formalités et habilitations applicables
- D. Une dispense de contrôle des actes

41. Marc compare un appartement existant à des logements en construction. Quelle action est adaptée ?

- A. Faire une seule moyenne sans distinction
- B. Séparer les situations et expliquer les différences de comparaison
- C. Garder seulement le plus haut prix
- D. Appliquer automatiquement une majoration de neuf

42. Un indice annuel baisse tandis que le trimestre augmente. Est-ce nécessairement incohérent ?

- A. Oui, les deux périodes sont identiques
- B. Oui, le tableau doit être supprimé
- C. Oui, choisir le chiffre positif suffit
- D. Non, les bases de comparaison diffèrent

43. Luc veut utiliser au Luxembourg son ancien compromis français. Quelle première action convient ?

- A. Faire examiner le document et le cadre luxembourgeois avant signature ou modification
- B. Remplacer seulement le nom du pays
- C. Le signer puis demander un avis
- D. Faire corriger deux clauses par le coach

44. Le délai français de l'acquéreur peut-il être importé automatiquement dans un compromis luxembourgeois ?

- A. Oui, pour tout francophone
- B. Oui, si le vendeur réside en France
- C. Non, le cadre applicable doit être examiné
- D. Oui, si le document est en français

45. Sonia ouvre une activité économique habituelle de coaching. Que doit-elle vérifier ?

- A. Rien si elle a une attestation
- B. La qualification réelle et l'autorisation d'établissement applicable, avec les exceptions éventuelles
- C. Seulement la couleur du site
- D. Une dispense automatique liée au mot coach

46. Une prestation temporaire transfrontalière et une installation permanente sont-elles le même cas ?

- A. Toujours
- B. Oui, si elles utilisent le même site
- C. Oui, si elles sont en français
- D. Non, leurs cadres et conditions doivent être distingués

47. Anne dépense 1 150 euros dans une année documentée. Quelle moyenne arithmétique mensuelle obtient-on ?

- A. Environ 95,83 euros, sans garantie pour un autre foyer
- B. 115 euros garantis
- C. 1 150 euros par mois
- D. Une performance énergétique certifiée

48. Une facture d'entretien remplace-t-elle le passeport énergétique ?

- A. Toujours
- B. Si elle est récente
- C. Non, ces documents ont des objets différents
- D. Si le propriétaire le demande

49. L'attestation de la formation accorde-t-elle l'autorisation d'agent immobilier ?

- A. Oui, avec une bonne note
- B. Non, elle décrit un résultat pédagogique et ne remplace pas l'autorisation
- C. Oui, avec quatre ateliers
- D. Oui, si l'activité reste gratuite

50. Un prix de 655 000 euros est divisé par 82 mètres carrés fictifs. Quel ratio obtient-on ?

- A. 8 100 euros
- B. 7 948,72 euros
- C. 7 900 euros exactement
- D. Environ 7 987,80 euros par mètre carré

34

Corrigés de l'évaluation

Vérifiez votre raisonnement, pas seulement la lettre choisie. Pour chaque erreur, reprenez le chapitre concerné et réalisez une nouvelle tâche. Les erreurs critiques de preuve, de présentation ou de périmètre demandent un travail correctif dans le dossier pratique.

01. Réponse B. Le nom du service ne qualifie pas ses actes. Le parcours forme le propriétaire à agir ; une demande de prise en charge de la transaction exige un examen du cadre et une orientation.

02. Réponse D. Une facture a un objet défini. Elle ne démontre pas automatiquement l'état complet, la sécurité ou les autorisations. Il faut lire son périmètre et conserver les autres questions.

03. Réponse A. L'observation ne donne pas la cause. La valorisation reste fidèle et ne masque pas un élément pertinent. Le professionnel examine ce qui doit être établi.

04. Réponse C. Une opération arithmétique correcte peut produire une comparaison fausse si les surfaces ne mesurent pas la même chose. Les annexes restent distinctes selon leurs définitions.

05. Réponse B. Un prix affiché décrit une offre à une date. Il ne prouve ni transaction, ni financement, ni résultat net. La nature du prix doit rester visible dans le tableau.

06. Réponse D. Avec cinq valeurs triées, la médiane est la troisième : 240. La moyenne est 268. Les deux mesures répondent à des lectures différentes de la série.

07. Réponse A. La multiplication des supports ne multiplie pas les biens. Il faut identifier les doublons avec les caractéristiques utiles et conserver les dates de version.

08. Réponse C. Une exclusion doit porter sur des critères définis, comme le type, le périmètre ou l'information manquante. Choisir selon le résultat souhaité biaise l'analyse.

09. Réponse A. 3 150 multiplié par 82 donne 258 300. Ce calcul dépend des données et ne garantit pas un prix de vente. La comparabilité et les hypothèses restent à expliquer.

10. Réponse D. Un coût ne démontre pas une contribution équivalente à la valeur. Les préférences, les références et les caractéristiques du marché doivent être examinées sans coefficient inventé.

11. Réponse B. Les corrections ont besoin d'un fondement. Des caractéristiques liées peuvent être comptées plusieurs fois. Une lecture qualitative avec limites vaut mieux qu'une précision arbitraire.

12. Réponse C. Le loyer annuel vaut 10 800 euros ; 10 800 divisé par 240 000 donne 0,045, soit 4,5 %. Charges, frais, vacance, fiscalité et réalité du loyer ne sont pas établis par ce calcul.

13. Réponse D. Les factures dépendent d'un usage et d'une période. Elles ne remplacent pas les indicateurs du document énergétique ni ne garantissent les dépenses d'un autre foyer.

14. Réponse A. Le plan distingue vérifications, entretien, présentation et préférences. Une dépense décorative ne résout pas une information essentielle ni un problème technique.

15. Réponse C. Une image ne prouve pas la faisabilité. La simulation doit être explicitement identifiée et ne pas remplacer une vérification structurelle ou administrative.

16. Réponse B. La prise de vue doit aider à comprendre les espaces. Une déformation importante peut suggérer des dimensions que le bien ne possède pas. Le contrôle porte sur la fidélité du rendu.

17. Réponse D. La préparation protège les documents, les personnes et les accès visibles. Un détail peu lisible sur un écran peut être lisible dans le fichier original ou lors d'un agrandissement.

18. Réponse A. Une réponse honnête conserve la question ouverte et organise l'action. L'absence de réponse immédiate ne doit pas être masquée par une affirmation non établie.

19. Réponse C. Une préférence exprimée n'est pas une conclusion générale sur le marché. Le suivi distingue remarques, questions, contraintes et propositions avant une décision.

20. Réponse B. La collecte dépend d'une finalité et d'un besoin. La préparation du suivi ne justifie pas une accumulation de données privées ni leur réutilisation commerciale par le coach.

21. Réponse A. 287 000 moins 3 fois 620 donne 285 140. Le calcul ne comprend que le coût d'attente fourni ; il ne confirme ni la date, ni le financement, ni le traitement fiscal.

22. Réponse D. Une réserve peut changer la compréhension de la proposition. La préparation conserve les mots et les pièces, puis fait examiner la portée avant un engagement.

23. Réponse B. Une date souhaitée dépend de plusieurs étapes. Le tableau distingue objectifs, demandes, pièces reçues et confirmations. Il ne crée pas une garantie de délai.

24. Réponse C. La prestation pédagogique ne prend pas en charge les fonds de transaction. Le circuit et les documents sont examinés avec les intervenants compétents.

- 25. Réponse D.** 11 multiplié par 38 donne 418 euros. Avec 42 euros de dépenses directes dans l'exercice, le coût direct atteint ensuite 460 euros. Les postes doivent rester distingués.
- 26. Réponse A.** Le prix finance plusieurs niveaux de coûts. La contribution unitaire ne démontre pas le revenu personnel après tous les frais, charges et impôts.
- 27. Réponse C.** 700 divisé par 140 donne cinq. Ce seuil simplifié ne mesure pas toutes les obligations ni le revenu souhaité. Il faut aussi vérifier le temps nécessaire.
- 28. Réponse B.** Six fois onze donne 66 heures ; il reste quatre heures. Cette marge est faible pour les aléas et ne finance pas automatiquement toutes les tâches générales de l'activité.
- 29. Réponse D.** Un objectif observable décrit une action et ses critères. Une impression de confiance ne suffit pas à vérifier le raisonnement ni la capacité de transfert.
- 30. Réponse A.** Le transfert sur un autre exemple permet d'observer la compréhension. Une copie correcte peut masquer une méthode encore dépendante de l'aide du coach.
- 31. Réponse C.** Un retour utile décrit le problème, explique sa priorité et propose une action. L'apprenant doit ensuite produire une nouvelle version et expliquer son changement.
- 32. Réponse B.** Une preuve inventée compromet le processus et ne peut pas être compensée par la mise en page. Le barème doit prévoir les erreurs critiques et leur correction.
- 33. Réponse A.** Discussion, décision, appel de fonds, paiement et réalisation sont des étapes différentes. Leur situation et leur portée dans la vente doivent être examinées.
- 34. Réponse D.** L'usage matériel ne démontre pas le droit. La présentation et les références doivent rester cohérentes avec le périmètre réellement examiné.
- 35. Réponse B.** L'occupation influence le processus selon les règles locales. La préférence du vendeur ne suffit pas à garantir un départ ni à autoriser tous les usages d'images.
- 36. Réponse C.** Le résultat de vente dépend d'autres facteurs. L'apprentissage se mesure avec une tâche, un raisonnement et un niveau d'aide identifié.
- 37. Réponse D.** La cohérence doit être restaurée sur chaque support. Une capture de travail ne prouve pas qu'une ancienne version publique a été corrigée.
- 38. Réponse A.** La période, le segment et la base de comparaison donnent le sens du chiffre. Le contexte national ne remplace pas l'étude des références et du dossier local.
- 39. Réponse B.** Le calendrier n'autorise pas une fausse preuve. Les tâches indépendantes peuvent avancer, mais le critère de passage demeure lié aux informations nécessaires.

- 40. Réponse C.** L'attestation décrit l'apprentissage évalué. Elle n'accorde pas une qualification réglementée ni une garantie de résultat économique ou juridique.
- 41. Réponse B.** Le segment et les prestations influencent la comparabilité. La sélection se justifie avant le calcul.
- 42. Réponse D.** Annuel et trimestriel comparent des périodes distinctes. Les dates, le segment et la base doivent être lus avec chaque chiffre.
- 43. Réponse A.** Une expérience française ne valide pas l'acte luxembourgeois. Les conditions et la portée doivent être examinées localement.
- 44. Réponse C.** La langue et la résidence ne créent pas l'identité des régimes. Le professionnel examine la portée du compromis.
- 45. Réponse B.** Guichet.lu présente un principe d'autorisation préalable et des situations particulières. Le projet concret doit être examiné.
- 46. Réponse D.** L'existence d'un régime particulier pour une prestation ne démontre pas son application à une installation habituelle.
- 47. Réponse A.** La division par douze donne une moyenne du périmètre fourni. Elle ne décrit pas automatiquement l'usage d'un futur occupant.
- 48. Réponse C.** L'intervention facturée et les informations énergétiques réglementées sont distinctes. Leur portée doit être comprise.
- 49. Réponse B.** Les compétences évaluées ne constituent pas une habilitation réglementaire. Les actes réels et les formalités restent à examiner.
- 50. Réponse D.** 655 000 divisé par 82 vaut environ 7 987,80. Ce ratio de l'annonce ne démontre pas un prix de transaction.