MÉTHODE QEVYO

La visite

Arrivée sur place

- Validation quartier & environnement
- Cadre & contexte
- Cartographie du bien

Let's Go

Visite intérieure

- Espace à vivre — Checkpoint
- Partie nuit — Checkpoint

Visite extérieure

- Garage & dépendances — Checkpoint
- Jardin — Checkpoint

Autonomie client

- Liberté dirigée
- Closing / analyse de la visite

QEVYO

TODAY • COACH • REVIEW

Immobilier plus clair. Plus loin.

Méthode QEVYO — La visite · Knowledge QEVYO 2.1.0 · knowledge.acquereur.visite.deroule_guide · validé par Alex le 06/10/2026 · extrait de qevyo-app 92d02f8, sans appel modèle.

Comment conduire une visite avec un acquéreur ?

Conduire la visite selon un déroulé annoncé et adapté, avec un point de ressenti après chaque espace et un temps libre avant la conclusion.

POURQUOI

Un cadre simple rassure : l'agent guide, rythme et se tait au bon moment ; chaque geste doit servir la décision de l'acquéreur.

LA MÉTHODE

1. En arrivant, situer le bien dans son environnement (services, accès, cadre) avec des informations vérifiées, puis demander le ressenti ; si l'environnement dessert le bien, en parler une fois à l'intérieur.
2. À l'entrée, annoncer le déroulé : espaces de vie, partie nuit, extérieurs et annexes, puis un temps libre pour revoir seul.
3. Présenter l'espace de vie en une phrase, puis laisser découvrir ; guider par son placement plutôt que par la parole.
4. Laisser des silences ; ne commenter que ce qui répond à une priorité exprimée par l'acquéreur.
5. Après chaque espace, demander le ressenti, puis annoncer l'espace suivant.
6. Annoncer ce que contient la partie nuit et laisser les visiteurs y entrer sans les suivre dans les petites pièces.
7. Communiquer la surface documentée ou vérifiée lorsqu'elle doit l'être, sans jamais la dissimuler ni la minorer.
8. Présenter les extérieurs et les annexes, puis laisser une liberté de découverte.
9. Proposer un second tour libre ; rester disponible, sans téléphone, et observer ce que les visiteurs se disent et regardent.

LES QUESTIONS À POSER

- *« Vous venez de découvrir cet espace : quel est votre ressenti ? »*
- *« Je vous sens en réflexion : qu'est-ce que vous ressentez ? »*

POINTS DE VIGILANCE

- Réciter un discours pièce par pièce.
- Combler tous les silences.
- Poser trop tôt une question de décision.
- Consulter son téléphone pendant le second tour.
- Dissimuler ou minorer une surface.
- Présenter une faiblesse du bien comme un atout trompeur.

ACTION IMMÉDIATE

En arrivant, situer le bien dans son environnement (services, accès, cadre) avec des informations vérifiées, puis demander le ressenti ; si l'environnement dessert le bien, en parler une fois à l'intérieur.

C'est réussi quand Un ressenti recueilli après chaque espace ; un temps libre proposé avant la conclusion.

Source QEVYO Knowledge 2.1.0 · knowledge.acquereur.visite.deroule_guide · version 1.0.0 · validée le 05/10/2026 · extraite de qevyo-app 92d02f8, sans appel modèle.