Prochain rendez-vous · 16 h

18 allée des Cèdres

RDV vendeur · estimation · secteur Agen

FICHE RDV QEVYO

Cas de démonstration · données immobilières simulées

1 Le bien

ADRESSE ET GÉOLOCALISATION

18 allée des Cèdres 47000 Agen

Secteur Agen · quartier pavillonnaire (simulé)

LE BIEN

Maison individuelle · 146 m²

6 pièces · 4 chambres · construit en 2008 · garage · piscine

CADASTRE

Section ZD · parcelle 0418

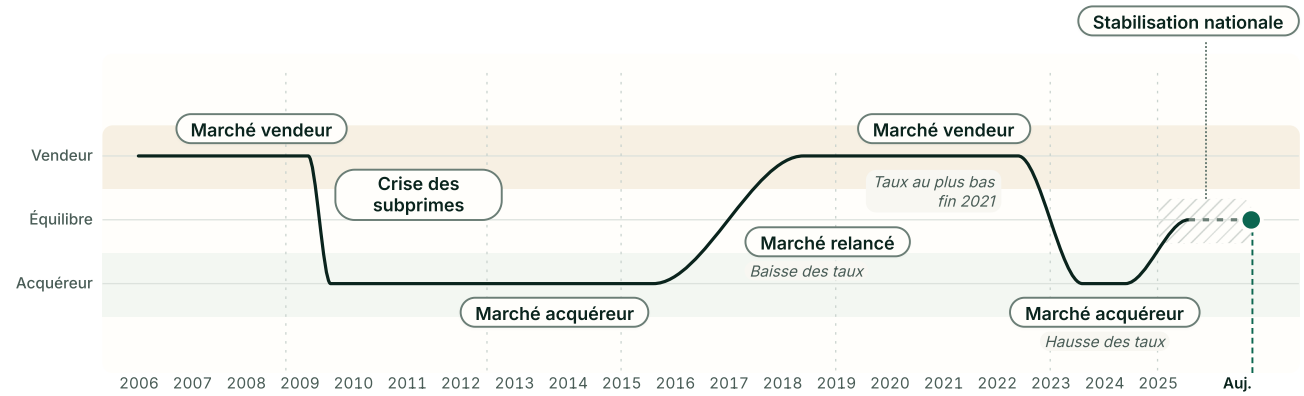
Contenance 1180 m²

HISTORIQUE DE VENTE

Historique de vente : non affiché pendant la bêta.

2 Le bien dans les cycles

CHRONOLOGIE NATIONALE DES CYCLES (FRANCE, NIVEAU NATIONAL), DE 2006 À AUJOURD'HUI



Projet de vente · aujourd'hui
Prochain rendez-vous · 16 h

Local aujourd'hui : plutôt acquéreur

National aujourd'hui : Stabilisation nationale

Tracé qualitatif des régimes de marché, pas une mesure. Couloirs du récit national — le diagnostic local (moteur QEVYO) est affiché à part. Pointillés : phase en cours.

HISTORIQUE DE VENTE

Non affiché pendant la bêta

Situation lors de l'acquisition : non déterminable

↓

AUJOURD'HUI

Stabilisation nationale

Local aujourd'hui : marché local plutôt acquéreur

3 Stratégie commerciale

SITUATION DÉTECTÉE

Bien déjà en commercialisation

MA STRATÉGIE DE RDV

Comprendre où en est la vente d'un bien déjà en commercialisation et ce que le vendeur attend d'un nouvel interlocuteur, sans dénigrer personne ni contourner un mandat en cours.

QUESTIONS

1. Depuis la mise en vente, que s'est-il passé concrètement : des appels, des visites, des propositions ?
2. Qu'est-ce qui vous ferait dire que votre vente est entre de bonnes mains ?
3. Quel mandat est actuellement en cours et à quelle date serez-vous libre d'agir ?

PROCHAINE ACTION L'histoire de la vente est connue ; la situation contractuelle est vérifiée ; une suite est acceptée par le vendeur.

LECTURE DU MARCHÉ

Un positionnement au niveau des ventes comparables et une méthode claire, dans un marché local plutôt acquéreur.

Ta mise en vente s'appuie sur les ventes comparables ; la négociation fait généralement partie du projet.

QEVYO Mètre CE QU'IL FAUT FAIRE COMPRENDRE AU VENDEUR

Prix ambitieux

Au-dessus du marché



plutôt défavorable

Les acquéreurs comparent avec les annonces en cours et les ventes récentes : l'écart se voit.

Prix marché

Au prix du marché

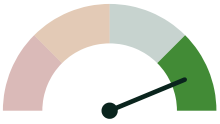


plutôt favorable

Cohérent avec les ventes comparables : la base d'une vente dans ce contexte.

Prix d'attractivité

Légèrement en dessous du marché



favorable

Attractivité accrue face aux annonces concurrentes : peut attirer davantage de visites.

Sans promesse d'offres ni de délai.

Des scénarios de positionnement par rapport au marché, jamais un prix pour ce bien : le prix se construit avec les comparables, pendant le RDV. Il montre la cohérence commerciale de trois positionnements dans le cycle actuel, en appréciations de la Doctrine : aucun chiffre, aucune valeur du bien.

4 Adapter ma posture au vendeur

Pendant le rendez-vous, observe la manière dont ton interlocuteur communique et décide. Ces repères t'aident à adapter ta posture, pas à lui coller une étiquette.

D Dominant

COMMENT LE RECONNAÎTRE

Va vite · Pose des questions directes · Cherche le résultat · Veut garder la maîtrise.

COMMENT TE COMPORTER

Sois concis · Va au résultat · Propose des options claires · Laisse-lui une marge de décision.

CE QU'IL FAUT PRIVILÉGIER

Faits clés · Bénéfices · Décisions · Conséquences.

CE QU'IL FAUT ÉVITER

Trop de détails · Longues introductions · Hésitation · Perte de temps.

I Influent

COMMENT LE RECONNAÎTRE

Relationnel, expressif · Parle facilement · Se projette · Réagit aux histoires et aux personnes.

COMMENT TE COMPORTER

Crée du lien · Laisse de l'espace à l'échange · Valorise la vision et le projet · Garde une énergie positive.

CE QU'IL FAUT PRIVILÉGIER

Projection · Exemples · Relation · Visibilité · Expérience client.

CE QU'IL FAUT ÉVITER

Froideur excessive · Avalanche de chiffres · Échange trop rigide.

S Stable

COMMENT LE RECONNAÎTRE

Rythme posé · Besoin de sécurité · Recherche de continuité · Prudence face au changement.

COMMENT TE COMPORTER

Rassure · Explique les étapes · Donne de la visibilité · Respecte son rythme.

CE QU'IL FAUT PRIVILÉGIER

Méthode · Accompagnement · Continuité · Prochaines étapes claires.

CE QU'IL FAUT ÉVITER

Pression · Urgence artificielle · Changement brutal · Confrontation.

C Analysant

COMMENT LE RECONNAÎTRE

Demande des preuves · Compare · Pose des questions précises · Veut comprendre avant de décider.

COMMENT TE COMPORTER

Structure · Source · Démontre · Réponds précisément.

CE QU'IL FAUT PRIVILÉGIER

Données · Preuves · Chronologie · Comparables · Sources · Méthode.

CE QU'IL FAUT ÉVITER

Approximation · Promesses · Réponses non sourcées · Pression pour décider trop vite.

Si tu observes un comportement plutôt de ce type, voici comment adapter ta communication. QEVYO n'attribue aucun profil : ni à partir d'une adresse, d'un prix ou d'un historique immobilier, ni sans ce que tu observes toi-même.

Repères Knowledge QEVYO 2.2.0 · validés par Alex (Product Owner) le 06/10/2026