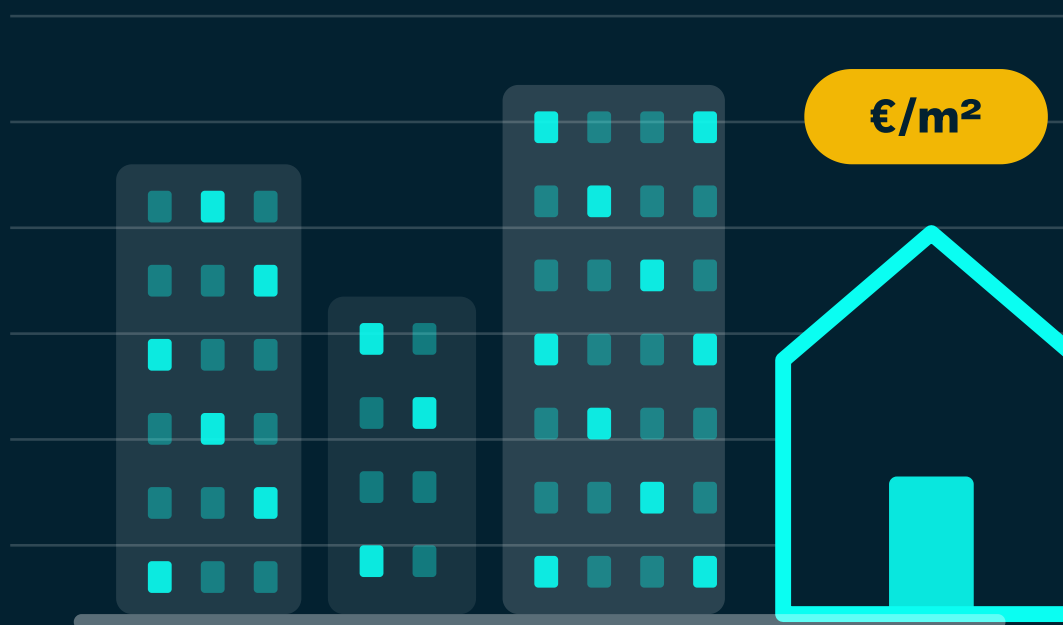


LIVRE BLANC · IMMOBILIER

Annonces et estimations : le kit IA de l'agent immobilier.

Pour les négociateurs, les mandataires, les directeurs d'agence et les assistants. Du mandat à la diffusion : annonces par portail, réseaux sociaux, comparables DVF, argumentaire de prix, contacts, visites, relances et rapport au vendeur. Dix prompts prêts à copier.



SOMMAIRE

Dix cas d'usage, du mandat signé au rapport d'activité du vendeur.

Chaque cas tient sur une page : pour qui, avec quel outil, quelles données fournir, le prompt à copier, ce que vous obtenez et le point de vigilance. Commencez par les cinq règles de la page suivante.

–	Avant de commencer : cinq règles pour vos données	p. 3
01	Décliner l'annonce pour chaque portail, mentions légales comprises	p. 4
02	Écrire les textes courts pour les réseaux sociaux	p. 5
03	Décrire un bien à partir de ses photos	p. 6
04	Bâtir la grille des comparables à partir de la base DVF	p. 7
05	Préparer l'argumentaire de prix face au vendeur	p. 8
06	Répondre aux contacts des portails et de WhatsApp dans l'heure	p. 9
07	Préparer la visite : fiche, questions probables, parcours	p. 10
08	Dictier le compte rendu de visite dès la sortie	p. 11
09	Relancer les acquéreurs sans les lasser	p. 12
10	Produire le rapport d'activité mensuel chiffré pour le vendeur	p. 13
–	Aller plus loin avec Wavia	p. 14

Cinq règles pour publier, estimer et répondre sans mettre l'agence en risque.

1

Les mentions obligatoires se vérifient à la source

Classe énergie et GES, honoraires, copropriété, zone tendue, surface Carrez : chaque annonce et chaque déclinaison sont relues sur les documents du dossier avant publication. L'IA place les mentions ; elle ne les garantit pas.

2

Les contacts restent dans le CRM, pas dans la conversation

Noms, téléphones, situations, revenus des acquéreurs : on les enregistre dans HubSpot ou votre logiciel de transaction, sur un compte professionnel administré. On ne les colle pas dans un compte gratuit, et on n'en garde pas de copie dans l'historique de l'IA.

3

Le prix reste au négociateur

La grille de comparables, les scénarios et l'argumentaire sont des aides. Le prix d'affichage, la recommandation d'ajustement et la réponse à une offre sont décidés par le négociateur, avec le vendeur.

4

Une charte d'utilisation, courte et connue de tous

Quels outils, pour quelles tâches, avec quelles données, et qui relit avant envoi : une page suffit, signée par l'équipe et les mandataires, mise à jour quand un outil change.

5

Former l'agence et le réseau, par métier

L'article 4 de l'AI Act demande aux entreprises de s'assurer que leurs équipes maîtrisent les outils d'IA qu'elles utilisent. Une formation par métier (négociateurs, assistants, directeurs), sur vos propres biens et vos propres portails, en agence ou en webinaire pour les mandataires, est la façon la plus sûre d'y répondre.

01

Décliner l'annonce pour chaque portail, mentions légales comprises

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, assistants

OUTIL CONSEILLÉ

Claude Projets (fiche du bien, annonces de référence, règles par portail), puis Claude pour Chrome pour remplir le formulaire du portail

DONNÉES À FOURNIR

La fiche du bien, le DPE, l'état daté ou le règlement de copropriété, le barème d'honoraires

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici la fiche du bien [référence], son DPE et les informations de copropriété (documents joints).

1. Rédige l'annonce Leboncoin : titre de 50 caractères au plus, texte de 600 à 900 caractères, ton direct, points forts en premier.
2. Rédige l'annonce SeLoger : titre, description de 1 200 à 1 800 caractères, structurée par pièce puis par environnement.
3. Dans chaque version, place les mentions obligatoires : classe énergie et GES avec la fourchette de dépenses, honoraires (charge et pourcentage), copropriété (nombre de lots, charges annuelles, procédure en cours), zone tendue le cas échéant.
4. Signale entre crochets toute information absente de la fiche. N'invente rien.

Ce que vous obtenez

Deux annonces adaptées au format de chaque portail, les mentions légales placées et les manques signalés.

Point de vigilance

Les mentions DPE, honoraires et copropriété sont contrôlées sur les documents sources avant mise en ligne ; une mention fausse ou manquante est sanctionnable.

02

Écrire les textes courts pour les réseaux sociaux

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, chargés
de communication

OUTIL CONSEILLÉ

Claude Projets (charte
éditoriale de l'agence,
exemples de
publications réussies)

DONNÉES À FOURNIR

L'annonce validée, les
photos retenues, la
ligne éditoriale

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici l'annonce validée du bien [référence] et nos trois dernières publications qui ont bien fonctionné (textes joints).

1. Rédige une publication Instagram : accroche de huit mots, trois lignes, cinq hashtags locaux, appel à écrire en message privé.
2. Rédige une publication Facebook : ton plus chaleureux, 80 mots au plus, question finale aux habitants du quartier.
3. Rédige une publication LinkedIn pour mon réseau professionnel : angle marché local, 100 mots au plus, sans superlatif.
4. Propose deux idées de story (texte sur photo) et l'ordre des photos. Respecte la charte jointe et ne mentionne pas le prix si l'annonce ne l'affiche pas.

Ce que vous obtenez

Trois publications et deux stories prêtes à programmer, dans la ligne de l'agence.

Point de vigilance

Les photos publiées ne montrent ni personne identifiable ni document ; l'adresse précise reste absente tant que le mandat l'exige.

03

Décrire un bien à partir de ses photos

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, assistants

OUTIL CONSEILLÉ

Claude (lecture des
images) ou ChatGPT

DONNÉES À FOURNIR

Les photos du
reportage, la fiche du
bien, vos notes de visite

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici les [12] photos du bien [référence] et ma fiche (surface, pièces, étage, exposition, année).

1. Pour chaque photo, dis ce que tu vois : pièce, matériaux, luminosité, état apparent, points forts et points faibles visibles.
2. Rédige un descriptif de 150 mots qui s'appuie uniquement sur ce que montrent les photos et sur ma fiche, pièce par pièce, dans l'ordre d'une visite.
3. Liste ce que les photos ne montrent pas et que je dois vérifier avant publication : extérieur, cave, stationnement, chauffage, fenêtres.
N'affirme rien que l'image ne permet pas de voir.

Ce que vous obtenez

Un descriptif fidèle aux photos, rédigé en quelques minutes, et la liste des points à vérifier sur place.

Point de vigilance

Le négociateur confirme chaque élément visuel (état, matériaux, exposition) : une photo flatteuse ne vaut pas un constat.

04

Bâtir la grille des comparables à partir de la base DVF

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, directeurs
d'agence

OUTIL CONSEILLÉ

Claude relié au
connecteur data.gouv.fr
(base DVF), puis Claude
ou Copilot dans Excel
pour la grille

DONNÉES À FOURNIR

Les caractéristiques du
bien à estimer, le
périmètre de recherche

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Via le connecteur data.gouv.fr, interroge la base DVF pour [commune, quartier ou rayon de 500 m autour de l'adresse] sur les [24] derniers mois : [type de bien], surface de [x] à [y] m², [nombre de pièces].

1. Écarte les ventes atypiques (lots multiples, prix au m² à plus de 30 % de la médiane, dépendances seules) et explique chaque exclusion.
2. Présente les comparables retenus en tableau : date, adresse approchée, surface, prix, prix au m², source.
3. Propose une grille d'ajustement par critère (étage, ascenseur, extérieur, stationnement, état, DPE) avec un pourcentage par critère que je pourrai modifier.
4. Donne la fourchette de prix au m² obtenue et l'écart entre les comparables ajustés.

Ce que vous obtenez

Une grille de comparables
nettoyée et ajustée, prête à
présenter et à retoucher dans
Excel.

Point de vigilance

DVF date de plusieurs mois, ne
donne ni l'état ni l'étage : les
pourcentages d'ajustement sont
ceux du négociateur, pas ceux de
l'IA.

05

Préparer l'argumentaire de prix face au vendeur

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires

OUTIL CONSEILLÉ

Claude Projets (vos avis de valeur passés, vos chiffres de délais de vente)

DONNÉES À FOURNIR

La grille de comparables, le prix attendu par le vendeur, vos statistiques de délai

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Le vendeur du bien [référence] souhaite afficher [prix vendeur] ; mes comparables ajustés donnent une fourchette de [bas] à [haut]. Il s'appuie sur [une estimation en ligne / le prix d'un voisin / le prix payé à l'achat].

1. Rédige l'argumentaire pour le rendez-vous : trois arguments factuels, chacun appuyé sur un comparable précis.
2. Pour chacune de ses objections probables, écris la réponse en deux phrases, respectueuse et sans jargon.
3. Présente deux scénarios : prix de marché et prix haut, avec les conséquences sur les visites, les offres et le délai, à partir de nos statistiques jointes.
4. Propose une formule pour conclure sur un prix d'affichage et une clause de révision à [6] semaines.

Ce que vous obtenez

Un argumentaire structuré, des réponses aux objections et deux scénarios de prix à discuter.

Point de vigilance

Le prix d'affichage est décidé avec le vendeur par le négociateur ; les statistiques de délai citées sont celles de l'agence, pas des moyennes inventées.

06

Répondre aux contacts des portails et de WhatsApp dans l'heure

POUR QUI

Assistants,
négociateurs,
mandataires

OUTIL CONSEILLÉ

Claude relié à
WhatsApp Business et à
votre messagerie, ou
agent IA sur mesure
branché sur HubSpot

DONNÉES À FOURNIR

Le message entrant,
l'annonce concernée,
vos réponses types

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici un message reçu [sur Leboncoin / sur SeLogger / par WhatsApp] pour l'annonce [référence] : « [message] ». Voici l'annonce et nos réponses types (documents joints).

1. Réponds aux questions posées à partir de l'annonce uniquement ; si l'information manque, dis que je la vérifie.
2. Propose deux créneaux de visite parmi [créneaux disponibles] et demande le téléphone pour confirmer.
3. Pose une question ouverte sur le projet (délai, financement, situation actuelle) sans jamais demander d'information sur l'origine, la famille ou la santé.
4. Adapte la longueur au canal : trois lignes pour WhatsApp, un court paragraphe pour un portail.

Ce que vous obtenez

Une réponse personnalisée par canal, prête à envoyer, qui qualifie sans discriminer.

Point de vigilance

La réponse part après relecture ; les coordonnées du contact sont enregistrées dans le CRM, pas conservées dans la conversation avec l'IA.

07

Préparer la visite : fiche, questions probables, parcours

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires

OUTIL CONSEILLÉ

Claude relié à HubSpot
(fiche du contact) et
Claude Projets (dossier
du bien)

DONNÉES À FOURNIR

Le dossier du bien
(diagnostics, PV d'AG,
charges, taxe foncière),
la fiche du visiteur

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Je fais visiter le bien [référence] à [prénom du contact] [jour à heure]. Via HubSpot, retrouve ce qu'il m'a dit de son projet. Le dossier du bien est dans ce projet.

1. Prépare une fiche de visite d'une page : chiffres clés, charges, travaux votés et à prévoir, DPE et travaux recommandés, taxe foncière.
2. Liste les dix questions que ce visiteur posera probablement d'après son projet, avec la réponse tirée du dossier ou la mention « à vérifier ».
3. Propose un parcours de visite qui commence par le point fort et finit sur l'extérieur ou la vue.
4. Termine par trois questions à lui poser pour comprendre où il en est.

Ce que vous obtenez

Un négociateur qui connaît le dossier et le visiteur, et qui répond du premier coup.

Point de vigilance

Les réponses sur les travaux, les charges et la copropriété viennent des documents du dossier ; sans document, la réponse est « je vérifie et je vous écris ».

08

Dicter le compte rendu de visite dès la sortie

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires

OUTIL CONSEILLÉ

Claude (dictée sur
téléphone) ou Copilot
dans Outlook

DONNÉES À FOURNIR

Vos impressions dictées
dans la voiture, la fiche
de visite

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici mes notes dictées après la visite du bien [référence] avec [prénom du contact] : « [notes : réactions, questions, freins, intention] ».

1. Rédige le message au visiteur : merci, réponses aux questions restées ouvertes, prochaine étape proposée (seconde visite, pièces à réunir, offre), ton chaleureux, huit lignes au plus.
2. Rédige la note pour le vendeur : ce qui a plu, ce qui a freiné, le niveau d'intérêt estimé, sans embellir.
3. Prépare la fiche d'activité à enregistrer dans HubSpot : date, bien, contact, intérêt sur cinq, freins, action suivante et sa date.

Ce que vous obtenez

Le message à l'acquéreur, la note au vendeur et l'activité CRM rédigés avant d'arriver au rendez-vous suivant.

Point de vigilance

Le négociateur relit avant envoi ; le message au visiteur ne promet rien sur le prix ou la négociation.

09

Relancer les acquéreurs sans les lasser

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, assistants

OUTIL CONSEILLÉ

Claude relié à HubSpot
(fichier acquéreurs,
historique des
échanges)

DONNÉES À FOURNIR

Le fichier acquéreurs :
critères, budget,
dernière action, biens
vus

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Via HubSpot, retrouve les acquéreurs actifs sans contact depuis plus de [15] jours et leurs critères.

1. Pour chacun, repère les biens de notre portefeuille qui correspondent à ses critères (budget, secteur, surface) et ceux dont le prix vient de baisser.
2. Rédige un message personnalisé par acquéreur : rappel de ce qu'il cherche, un ou deux biens proposés avec une phrase chacun, une question sur l'évolution de son projet. Six lignes au plus.
3. Pour ceux qui n'ont aucun bien correspondant, propose un message court qui donne une information utile sur le marché et garde le lien.
4. Classe les relances par priorité et indique celles à passer par téléphone plutôt que par écrit.

Ce que vous obtenez

Des relances personnalisées et utiles, un fichier acquéreurs qui reste vivant.

Point de vigilance

Les messages partent depuis votre messagerie après relecture ; un acquéreur qui a demandé à ne plus être contacté sort de la liste.

10

Produire le rapport d'activité mensuel chiffré pour le vendeur

POUR QUI

Négociateurs,
mandataires, directeurs
d'agence

OUTIL CONSEILLÉ

Claude ou Copilot dans
Excel, avec les
statistiques exportées
des portails et de
HubSpot

DONNÉES À FOURNIR

Les statistiques des
portails (vues,
contacts), le journal des
visites et des offres, les
ajustements de prix

LE PROMPT, À COPIER ET ADAPTER

Voici les statistiques du mois pour le bien [référence] : export des portails (vues, clics, contacts) et journal des visites et des offres (fichiers joints), ainsi que le rapport du mois précédent.

1. Construis le tableau de bord du mois : vues, contacts, visites, offres, et l'évolution par rapport au mois précédent.
2. Calcule les taux de passage (vues vers contacts, contacts vers visites, visites vers offres) et compare-les à nos références d'agence [références].
3. Rédige le rapport au vendeur en une page : ce que disent les chiffres, les retours des visiteurs, une recommandation argumentée (maintenir, ajuster le prix, refaire les photos, changer l'accroche) et la prochaine étape datée. Ton factuel et bienveillant, sans jargon de portail.

Ce que vous obtenez

Un rapport mensuel chiffré et lisible, qui justifie la recommandation et entretient la confiance du vendeur.

Point de vigilance

La recommandation de prix est celle du négociateur ; les références d'agence citées sont réelles et les chiffres recopiés sont vérifiés sur l'export.

ALLER PLUS LOIN

De ces dix prompts à une agence qui publie plus vite et estime plus juste.

Wavia est une agence IA fondée à Nantes en 2023, certifiée Qualiopi. Nous formons les équipes à l'IA générative sur leurs vrais dossiers, nous relierons l'IA à leurs outils et nous développons les agents qui manquent.

Former l'agence ou le réseau

Négociateurs, mandataires, assistants : par groupe de dix au plus, sur vos propres biens et vos propres portails, en agence ou en webinaire. Finançable par votre OPCO.

Choisir et paramétrer vos licences

Claude Team, ChatGPT Business ou Microsoft 365 Copilot, réglés pour les données de vos contacts, avec la charte d'utilisation.

Relier l'IA à vos portails, votre CRM et DVF

HubSpot, WhatsApp Business, data.gouv.fr (DVF), Claude pour Chrome sur vos portails : connecteurs en lecture, ou connecteur sur mesure pour votre logiciel de transaction.

Un agent IA sur mesure

Réponses aux contacts, déclinaisons d'annonces, comptes rendus de visite, relances acquéreurs : l'agent prépare, le négociateur décide.

Réserver un échange de 15 minutes

Ou par téléphone : 06 44 22 69 86

4,9/5 sur plus de 280 avis Google · plus de 3 000 collaborateurs formés · wav-ia.fr/ia-immobilier