

DÉMONSTRATION / DOSSIER POUR PRÉPARER UN RENDEZ-VOUS VENDEUR

Le bien en une lecture partageable

Maison des Tilleuls — dossier de démonstration destiné à une agence. Ce premier niveau peut servir de support à la conversation avec le vendeur.

Démonstration fictive préparée pour montrer l'organisation et l'usage du dossier. Aucun bien ni dossier client réel. Ce document n'est pas un rapport issu d'un traitement IA validé ; les règles chiffrées du PLU sont inventées. Le rapport commandé dépend des données et pièces disponibles.

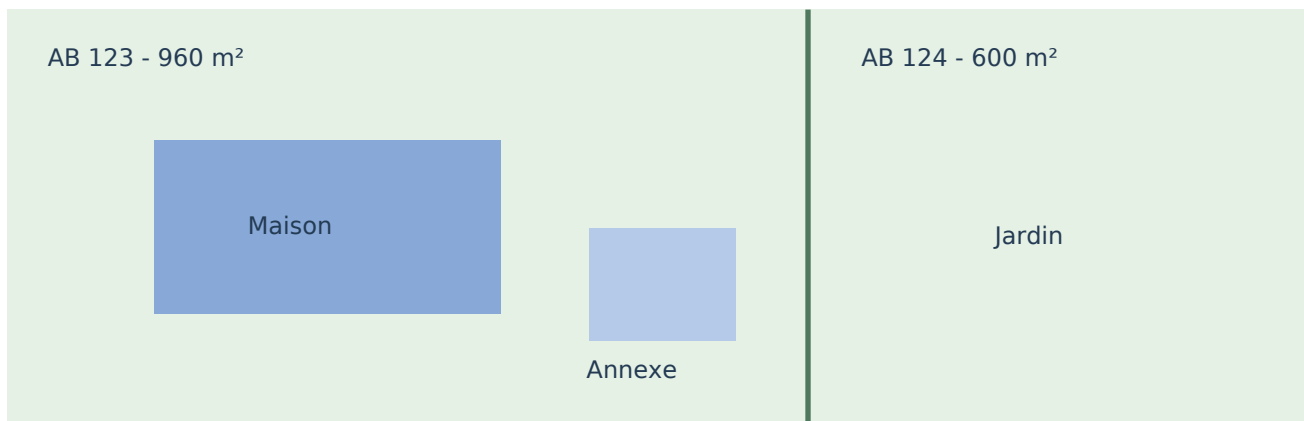


Schéma pédagogique sans échelle. Aucune implantation validée.

Les éléments documentés dans le scénario

Élément	Présentation	Source pédagogique
Terrain	Deux parcelles, 1 560 m ² cumulés	Fiche cadastrale fictive C1
Bâtiments	Maison et annexe distinctes	Plan fictif P1
Jardin	Seconde parcelle à confirmer dans la vente	Fiche C1 et question au vendeur

Un argument précis pour le rendez-vous

Le jardin est identifié comme une parcelle distincte. Le rendez-vous peut donc porter immédiatement sur le périmètre vendu et les usages de l'annexe, plutôt que sur une description approximative.

Préparer les références de vente

Le dossier aide à expliquer la comparaison au vendeur. Il ne transforme pas les transactions voisines en estimation automatique.

La référence à examiner

Référence fictive	Ce qui est connu	Ce qui reste à préciser
Vente à 250 000 €	Maison, annexe et deux parcelles dans le scénario	État du bien, travaux, occupation et périmètre détaillé.
Vente à 207 000 €	Maison de surface déclarée différente	Comparabilité du terrain et des équipements.

La phrase utile à partager

« Cette vente peut servir de référence, mais elle comprend un ensemble différent. Comparons les parcelles et les bâtiments avant d'en tirer un argument de prix. »

Le prochain recoupement

Relier chaque référence à une mutation, vérifier les parcelles associées et distinguer les caractéristiques connues de celles à documenter. Les prix de cette démonstration sont fictifs.

Fiche de travail interne à l'agence

Deuxième niveau de lecture : les points à instruire, séparés de la présentation du bien.

Questions et éléments concernés

Point	Pièces rapprochées	Question à poser
Périmètre de vente	C1 : deux parcelles ; annonce A1 : un jardin	Les deux références sont-elles incluses dans le mandat et les pièces de vente ?
Annexe aménagée	P1 : annexe ; A1 : espace de vie supplémentaire	Quel usage actuel et quels documents décrivent l'aménagement ?
Extension ancienne	Photographie fictive H1 et plan P1 non concordants	Existe-t-il un plan actualisé et des pièces relatives aux travaux ?

Prioriser sans conclure trop vite

Une pièce non fournie n'est pas forcément inexistante. Les écarts servent à préparer des demandes, pas à affirmer une irrégularité. Conserver cette fiche de travail séparée de la présentation partagée.

Les pièces à obtenir et la suite du rendez-vous

L'agent repart avec une liste exploitable et peut montrer au vendeur le travail de préparation effectué.

Pièces utiles dans ce scénario

- Pièces décrivant les références et le périmètre de propriété vendu.
- Plans disponibles et description des usages actuels des bâtiments.
- Documents relatifs à l'extension ou à l'aménagement de l'annexe.
- Diagnostics et informations du vendeur à rapprocher du bien identifié.

Prochaine étape

Valider avec le vendeur les informations à compléter, attribuer chaque demande à un interlocuteur et mettre à jour les éléments partageables. Le professionnel conserve sa responsabilité de vérification et son appréciation commerciale.

Ce que démontre cet exemple

Le bénéfice dépasse l'assemblage de données : chaque information devient un sujet de rendez-vous, un argument documenté ou une pièce à demander. Le dossier réel est généré par IA à partir des informations et pièces disponibles.

Préparer mon rendez-vous vendeur sur SurfaceCadastre.fr

[Consulter la démonstration HTML](#)