

**Nicolas de Rycker**





**PROSPECTION ET ÉVALUATION  
IMMOBILIÈRES :  
LES CLÉS DE LA RÉUSSITE**

**Les meilleures pratiques pour gagner acheteurs et vendeurs**

**DUNOD**

Éditorial : Guillaume Clapeau et Sandrine Paniel  
Fabrication : Marine Stephan  
Couverture : Studio Dunod  
Mise en pages : Nord Compo

**NOUS NOUS ENGAGEONS EN FAVEUR DE L'ENVIRONNEMENT :**

-  Nos livres sont imprimés sur des papiers certifiés pour réduire notre impact sur l'environnement.
-  Le format de nos ouvrages est pensé afin d'optimiser l'utilisation du papier.
-  Depuis plus de 30 ans, nous imprimons 70 % de nos livres en France et 25 % en Europe et nous mettons tout en œuvre pour augmenter cet engagement auprès des imprimeurs français.
-  Nous limitons l'utilisation du plastique sur nos ouvrages (film sur les couvertures et les livres).

© Dunod, 2024  
11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff  
[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN : 978-2-10-085509-4

# Sommaire

<b>Partie 1</b>	<b>La prospection immobilière</b>	<b>9</b>
Chapitre 1	■ Les trois principales composantes de la prospection primaire	17
Chapitre 2	■ La prospection secondaire : le travail à l'agence	45
Chapitre 3	■ Troisième temps : la prospection client	65
Chapitre 4	■ L'organisation de la prospection extérieure	86
Chapitre 5	■ Les erreurs en prospection	91
Conclusion	■ La meilleure prospection ? L'absence de prospection, la notoriété	96
<b>Partie 2</b>	<b>L'évaluation immobilière</b>	<b>99</b>
Chapitre 6	■ Les enjeux de l'estimation	101
Chapitre 7	■ Valeurs et prix en évaluation immobilière	121
Chapitre 8	■ Une idée de l'avenir : les méthodes financières	157
Chapitre 9	■ Une approche moderne de l'évaluation	169
Chapitre 10	■ L'approche fiscale de l'évaluation	177
Chapitre 11	■ Un peu de pratique de tous les jours	183
Conclusion		235



À mon père,  
figure de l'immobilier,  
parti trop tôt pour connaître cet ouvrage.



# Remerciements

- Merci à Abdelkader Haroune, enseignant universitaire et commissaire de police, mon ancien professeur, retrouvé 20 ans après lors d'un rendez-vous de visite immobilière, qui m'a fait entrer en tant qu'enseignant à l'université.
- Merci à Philippe Descampiaux, agent immobilier et enseignant universitaire qui m'a lancé sur ces sujets de prospection et d'évaluation et qui m'a donné une base de travail.
- Merci à Emmanuel Di Girolamo, agent immobilier et enseignant universitaire qui m'a lancé sur d'autres cours.
- Merci à Pauline Vidal Delplanque, responsable de la licence professionnelle métiers de l'immobilier à l'université de Lille, qui m'a laissé toute latitude pour rédiger et diriger mes cours.
- Merci à Larbi Ait Hennani, responsable des licences professionnelles à l'université de Lille, qui m'a fait confiance.
- Merci à Mansour Dieng, responsable du bachelor carrières juridiques et judiciaires à l'université de Lille, qui m'a laissé toute latitude pour rédiger et diriger mes cours.
- Merci à ma femme et mon fils Alban qui ont accepté le temps passé sans mon attention.
- Merci à mon éditeur de m'avoir accordé sa confiance.





# Préambule

**D**epuis un certain nombre d'années, j'enseigne le cadre général des métiers de l'immobilier, leurs pratiques, leurs réglementations et la jurisprudence qui y est liée. En effet, je donne des cours en licence professionnelle des métiers de l'immobilier à l'université de Lille et ai la responsabilité de la prospection immobilière, de l'évaluation immobilière, et de la matière phare des métiers de l'agent immobilier.

Je parle toujours de métiers au pluriel car le terme « agent immobilier » recouvre une profession qui regroupe plusieurs métiers aussi divers que le logement à titre résidentiel continu ou le logement résidentiel occasionnel, mais aussi les spécialités rurales, balnéaires, tertiaires, industrielles en passant par des ensembles immobiliers dans leurs parties communes et j'en passe encore qui dépassent le logement. On peut en effet être spécialiste rural et traiter de baux ruraux (bien les rédiger n'est pas donné à tout le monde), mais aussi être spécialiste en viager qui est aussi un domaine à lui seul, spécialiste en immobilier d'entreprise, ou encore en location saisonnière, en vente de fonds de commerce (qui lui-même se distingue selon le type de fonds qu'il commercialise), etc. L'agent immobilier peut donc exercer une bonne dizaine de métiers différents.

À l'image de la principale organisation professionnelle immobilière de France, certains reprennent d'ailleurs le terme de logement dans leurs slogans (« FNAIM : agir pour le logement »), mais si l'acception générale du terme immobilier évoque d'abord le logement, il ne faut pas oublier

que le travail a aussi besoin de son immobilier (une entreprise a besoin de locaux, une industrie d'usines...), de même que les vacances, l'investissement ou toute autre activité quelle qu'elle soit.

À la base de l'ensemble de nos métiers se trouve la prospection pour développer de nouvelles activités, activités qui nécessitent ensuite l'évaluation la plus fine possible. Ces deux aspects de nos métiers s'exercent dans toutes les spécialités, et aucune ne peut se développer sans les maîtriser.

En effet, la prospection permet de découvrir ces projets immobiliers que tout un chacun a en tête (et parfois avant tout autre concurrent) et donc d'initier une relation avec un prospect, qui voudra ensuite avoir une idée de la valeur de son bien. La relation sera alors lancée.

Personnellement, j'ai ainsi pu redécouvrir les bases de ma profession : tout agent immobilier digne de ce nom ne pourrait en effet que fermer boutique, avant même d'avoir traité le moindre dossier, sans maîtriser ces deux spécificités incontournables que sont la prospection et l'évaluation immobilières. Si j'exerce ces deux spécialités tous les jours, il est néanmoins bon de se replonger dans l'essence même de la matière pour vérifier nos habitudes et pratiques quotidiennes. Il faut sans cesse se remettre en question.

Après avoir enseigné quelques années et avoir longuement échangé avec tant de professionnels, d'universitaires, d'étudiants mais aussi de profanes rencontrés dans ma vie de tous les jours, je me suis dit que tout professionnel, ainsi que tout jeune se destinant à nos métiers, et tout utilisateur de nos services pouvaient aujourd'hui légitimement se demander quelles sont les méthodes utilisées, connues et reconnues par des agents immobiliers, si bien mises en avant par un de nos célèbres confrères à la télévision depuis maintenant plus de quinze ans. Les partager est donc mon but dans cet ouvrage.

Il ne faut en effet pas vouloir tout garder pour soi, au risque de se renfermer, mais aussi de ne jamais se remettre en question. Il faut s'ouvrir à autrui, et la prospection est un véritable exercice d'ouverture

à l'autre pour découvrir chaque jour de nouvelles choses. L'évaluation est ensuite l'expression de notre savoir-faire qu'il faut aussi partager non seulement pour ne pas paraître différent, mais aussi pour se fondre dans la population, afin de développer toujours plus d'échanges et de possibilités de collaboration.

Une relation immobilière s'initiant via la prospection suivie par l'évaluation, nous traiterons dans cet ordre ces deux passages obligés.

### À retenir

- À la base des métiers de l'agent immobilier se trouve la prospection qui développe de nouvelles activités.
- La prospection permet de découvrir des projets immobiliers avant un concurrent.
- La prospection permet d'enclencher la relation avec le prospect qui deviendra ensuite un client.
- Il faut pour une bonne prospection savoir s'ouvrir à l'autre.
- L'évaluation est la suite logique de la prospection.



Partie 1

# La prospection immobilière

On dit souvent que la prospection est *le* véritable incontournable des métiers de l'immobilier pour les effectifs de management. C'est en tout cas sans doute la tâche la plus ardue, mais aussi la méthode la plus efficace pour rentrer des mandats hors la notoriété. La prospection fait partie du marketing immobilier, et en est l'essence même ; elle désigne l'ensemble des stratégies et actions qu'un professionnel de l'immobilier mène afin de s'établir efficacement et durablement sur son marché. La prospection est souvent ce qui différencie les bons négociateurs des moins bons, les agences performantes des moins efficaces. En début de carrière, vouloir performer sans faire de prospection est, pour un négociateur, tout simplement illusoire. C'est ce qui permet de découvrir des projets de vente avant la concurrence et donc ce qui donne un avantage non négligeable. Par ailleurs, et dans un but ultime, c'est la prospection qui permet au négociateur et son agence de se créer une notoriété passive. Ce point est très important, comme le dit le président et fondateur du site « Cherche mon nid », ancien agent immobilier : « connaître son marché et ses acteurs, être connu et reconnu (...), c'est déjà le premier point pour montrer son existence et ses compétences ». En effet, les clients auront alors envie de confier leur bien à un agent immobilier qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance. Si la connaissance et la reconnaissance par la population sont le premier point, la confiance est le deuxième. Ce même acteur de l'immobilier déclare encore que « le digital a bouleversé les choses : aujourd'hui, les avis clients sont fondamentaux ». De plus, la prospection physique ne suffit plus, il faut aller chercher de nouveaux clients, mais cela est compliqué par la profusion de canaux, même si cela permet d'aider au ciblage et d'augmenter la notoriété. Par ailleurs, les réseaux sociaux utilisent l'intelligence artificielle et rendent une prospection digitale plus efficace.

Les négociateurs dits d'élite prospectent activement de manière à pouvoir pratiquer des estimations très régulièrement. Ces estimations leur permettent le plus souvent de rentrer des mandats. Le taux de transformation estimation/mandat est en effet élevé chez ces commerciaux. Romain Cartier en collaboration avec

Jean-David Lepineux le démontre dans l'étude réalisée en 2020 sur ces commerciaux d'exception ; l'étude est nommée « Les secrets de vente des commerciaux d'élite en immobilier » pour Opinion System. Cette étude est toujours valable aujourd'hui.

Certains ont aussi compris qu'il n'est pas essentiel d'être le meilleur avec les meilleures méthodes, mais qu'il faut parfois prendre du recul et rire de ses échecs tout en prenant le temps de les analyser. Il faut savoir prendre du plaisir dans ses résultats, même en recherchant l'excellence (voir à ce sujet l'article de Nicolas Caron publié le 11 avril 2023).

En prospection, il faut aussi savoir dire non aux clients sans valeur, qui, étant dans la réclamation constante et dans l'agressivité, consomment l'énergie et dégradent non seulement le bien-être des collaborateurs, mais aussi la satisfaction de l'agence et l'image-client. Il faut donc apprendre à avoir de l'empathie et à donner du temps (qui est la ressource la plus rare) aux clients de valeur, qui apporteront à l'agence et donc aux clients suivants. Cela crée peut-être de la culpabilité de ne pas savoir s'occuper d'un bien ou d'un client, mais cela permet aussi de changer et faire changer de perspective pour faire gagner du temps et ainsi remporter la confiance de celui avec qui l'on traite.

Commençons tout de suite notre prospection en nous présentant. En effet, le simple fait de se présenter et de se connaître permet de savoir qui est qui, qui vit où, qui fait quoi, qui connaît qui ou quoi, qui pratique quels hobbies, qui travaille où, dans quel service, qui a fait quelles études, qui a quelles relations, qui a quel âge, et par là quelles connaissances, quels savoirs, quelle expérience, quelles informations il ou elle peut nous apporter. Nous avons en effet besoin de construire chaque jour davantage notre R0 (la base de ce que nous connaissons quand nous sommes devant un client, qui, lui, va nous permettre de construire notre R1, c'est-à-dire ce que nous devons savoir avant d'engager un travail, qu'il s'agisse d'évaluer ou de rentrer un mandat de location, de vente, de gestion ou encore de syndic) et donc autant commencer avec celles et ceux que l'on côtoie. Cela commence dans le ou les milieux que l'on maîtrise : on peut ainsi

bâtir son savoir sans craindre que qui que ce soit ne se doute de ce que l'on fait, et engranger de l'information qui nous servira plus tard.

En effet, il faut penser que la construction du R0 se réalise chaque jour toujours un petit peu plus, et que ce R0 servira au fur et à mesure du temps dans l'exercice de notre profession. Le R1, lui, se construit à chaque rencontre client, à chaque découverte. On reconstruit donc sans arrêt un R1. C'est là la grande différence entre le R0 et le R1 : le R0 se construit chaque jour mais sert aussi chaque jour, sans changer, mais seulement en évoluant, alors que le R1 change à chaque dossier et nécessite une reconstruction.

Voici donc mon exemple, je me présente : je m'appelle Nicolas de Rycker, j'ai 47 ans, suis marié et ai un enfant. Je suis agent immobilier à mon compte pour mon activité principale à Lille, quartier Vauban-Esquermes. J'exerce les métiers de la vente, de la location, de la gestion, et de syndic (mais pour ce dernier seulement à la demande des tribunaux) et ai été nommé expert judiciaire au début de l'année 2022. J'exerce depuis maintenant plus d'une vingtaine d'années. En activité secondaire, j'enseigne depuis plusieurs années au sein de l'université de Lille en licence professionnelle des métiers de l'immobilier et en bachelor carrières juridiques et judiciaires. J'habite la commune de Loos, à l'ouest de Lille. Je suis président de l'ACRI, Association des commerçants, artisans et professionnels de la rue d'Isly et du village d'Esquermes. Je suis membre de l'association Pipe club de Lille, association de fumeurs de pipe comme son nom l'indique. J'ai joué une quinzaine d'années au water-polo au sein du LUC water-polo. Je suis passionné de voitures anciennes, (j'en possède trois), et ancien membre du Chti deuch club, club d'amateurs de 2 CV comme son nom l'indique. Je suis diplômé d'un DUT spécialité carrières juridiques, d'une licence de droit privé et d'une maîtrise de droit privé. J'ai suivi les cours de la première année de l'École nationale de procédure. Je suis membre de la FNAIM, Fédération nationale de l'immobilier et du CRHH (Comité régional de l'habitat et de l'hébergement). Je suis conseiller municipal de quartier à Lille Vauban Esquermes.



Vous allez vous dire, pourquoi nous dit-il tout cela ?

- Je vous dis mon nom et prénom, donc qui je suis.
- Je vous dis mon âge et par là vous révèle que j'ai une certaine expérience de la vie et de la profession à travers divers métiers que je peux partager.
- Je vous dis être marié et avoir un enfant, donc je côtoie des parents d'élèves et peux donc leur demander s'ils louent ou vendent un bien par exemple, à l'occasion des sorties d'école ou des réunions de parents.
- Je vous dis être agent immobilier, donc détenir des informations sur la profession que vous souhaitez exercer ou à laquelle vous vous intéressez et donc capable de vous les transmettre. Je vous dis où, donc je peux vous donner des renseignements sur cet endroit.
- Je vous dis quels métiers j'exerce dans la profession d'agent immobilier, vous savez donc aussi quel type de savoirs je peux transmettre.
- Je vous dis que cela fait maintenant plus de vingt ans que je fais cela. Si je n'ai pas perdu ma carte professionnelle, c'est que je ne suis pas trop mauvais juridiquement parlant. Si je suis encore là au bout de tant d'années, c'est que je sais gérer une agence, je peux donc vous aider sur certains points.
- Je vous dis que j'enseigne à l'université et à quel niveau. Vous savez donc que je suis en mesure d'expliquer toutes les facettes de nos métiers, que j'interviens en licence qui est le niveau de délivrance des cartes professionnelles, sésame d'entrée dans les professions immobilières.
- Je vous dis où j'habite, vous vous doutez bien que, par déformation professionnelle, je me renseigne sur ma commune concernant les informations nécessaires à notre profession et je fais en sorte d'exercer sur la commune, quoi de plus simple en effet que de travailler dans un milieu que nous connaissons. Je suis donc en mesure de vous renseigner sur cette commune.

- Je vous dis être président d'une union commerciale, je m'intéresse donc aux locaux occupés par les membres de l'association que je préside et ai donc acquis un savoir concernant des locaux professionnels et commerciaux. Des personnes côtoyant chaque jour du public me remontent des informations.
- Je suis membre d'une association, de fumeurs, en l'occurrence, je sais qui est propriétaire ou locataire de quoi dans cette association, qui y fait quoi, et si quelqu'un a un projet immobilier. Il y a fort à parier que je serai le premier informé si l'un des membres a des envies de changement immobilier, j'en profiterai pour me placer de suite dans cette association comme agent immobilier et pourrai donc vous renseigner à ce propos.
- Je suis ancien membre d'autres associations, j'ai donc des relations avec elles et peux aussi m'y placer comme agent immobilier et obtenir des informations que je pourrai partager avec vous.
- Je vous informe de mes diplômes, je vous dis donc les reconnaissances universitaires que j'ai obtenues lors de mes études et ce que je peux partager avec vous.
- Je vous informe de l'organisation professionnelle dont je fais partie, vous savez quelles informations je peux vous apporter par-là, notamment des renseignements sur des produits à vendre ou vendus (pour une estimation, c'est utile) et toutes les informations délivrées par la première organisation professionnelle de l'immobilier en France.
- Je vous dis être membre du CRHH et conseiller municipal de quartier, donc je peux vous renseigner sur les grandes décisions de logement ou de vie de tous les jours et autres orientations publiques pour les secteurs dans lesquels j'exerce.

Comme vous le voyez, la présentation est une prospection pour l'autre, il estime ainsi une possible source de renseignements. Nous allons essayer de comprendre comment développer cela par des moyens simples et parfois même gratuits, la simple attention de tous les jours fait par moments beaucoup. Le fait d'exister et donc d'avoir

des parents, une famille ou encore des amis ou relations peut vous aider grandement dans les différents métiers de la profession. Votre façon de vivre, vos habitudes, vos hobbies, vos passions, vos intérêts divers et variés peuvent vous apporter beaucoup. Certains appellent cette prospection au sein des proches « prendre son CAFE », comme Connaissances, Amis, Famille, Environnement professionnel proche.

Aujourd'hui, la prospection principale dans le marché de pénurie que nous connaissons est une prospection visant à rentrer des mandats et à trouver des acheteurs solvables. Il devient en effet aussi important de rentrer des mandats que d'avoir des acheteurs finançables : la prospection est devenue aussi importante que la vente. Les débutants craignent parfois la prospection et pensent que le client va pousser la porte de l'agence, il n'en est rien. C'est au négociateur de se faire connaître et reconnaître sur son secteur. Les managers doivent d'ailleurs bien définir le secteur de chaque négociateur de manière équitable, en fonction de sa densité, de la proximité de l'agence, et des typologies de biens. Il faut aussi penser à définir des secteurs réalisables en nombre de boîtes aux lettres par exemple (on pense généralement à 4 000 à 6 000 boîtes par secteur). Par les temps qui courent, le manager ne peut déroger à cela, ni faire preuve de souplesse sur la prospection et doit organiser des débriefings de retour de prospection.

Le professionnel de l'immobilier n'est pas un ours reclus dans sa tanière. Non, loin de là : il essaie de développer sa sociabilité et d'être le plus possible à l'écoute de l'autre. Contrairement à ce qu'affirme le dicton, la curiosité est vue dans nos métiers comme une qualité. Beaucoup disent d'ailleurs qu'il faut préférer la prospection physique, le contact avec les prospects, plutôt que le boîtage de masse : il faut d'abord s'intéresser à l'humain et à son histoire pour ensuite dérouler ce qui concerne le bien immobilier.

Quoi que l'on fasse, il est impératif de rester dans la légalité :

- Le téléphone est limité par le serveur Bloctel et la loi qui l'a créé.