

→ **le webcast**
de l'immo.



avec
Olivier Ducelier

→ le webcast de l'immo.



animé par **Julien Cordier**

Responsable partenariats

Saison 1

Épisode 5

DPE et rénovation énergétique
Transformer les objections en
opportunités.

SOMMAIRE



- 01** Le **DPE** ne doit pas faire oublier “les autres” diagnostics
- 02** Un DPE F ou G peut devenir un **levier de vente**
- 03** Le “**DPE projeté**” est un outil d’aide à la vente sous-utilisé
- 04** La **défiance autour du DPE** vient surtout d’un manque de pédagogie
- 05** Pour financer un bien mal classé, il faut arriver avec un **dossier travaux factuel**
- 06** L’**audit énergétique** doit être anticipé très tôt
- 07** Un mauvais diagnostic peut engager la **responsabilité de l’agent immobilier**
- 08** Un **diagnostic** “encore valable” n’est pas forcément réutilisable
- 09** Le **bon diagnostiqueur** ne se choisit ni au cadeau, ni au prix le plus bas
- 10** Le **mot de la fin** par Olivier Ducelier



01

Le DPE ne doit pas faire oublier “les autres” diagnostics.

Aujourd’hui, vendeurs et acquéreurs parlent surtout du DPE, alors que l’amiante, l’électricité, le gaz, la loi Carrez, les termites ou l’ERP restent tout aussi structurants.

- Le vendeur demande souvent “le DPE et les autres”, preuve que le DPE écrase le reste.
- Pourtant, en copropriété par exemple, la loi Carrez ou l’électricité peuvent être tout aussi sensibles.
- Le bon réflexe pour l’agent : remettre le DDT dans son ensemble au centre de la discussion.



02

Un DPE F ou G peut devenir un levier de vente... si l'agent prend les devants.

- Toujours annoncer la couleur dès la visite : “le bien est en F/G, mais il y a un potentiel clair”.
- Donner une enveloppe de travaux réaliste et évoquer les aides possibles.
- Présenter le DPE comme une opportunité de plus-value future, pas uniquement comme un défaut.
- Pour une résidence principale, l'acheteur a souvent du temps pour réaliser les travaux.

03

Le “DPE projeté” est un outil d’aide à la vente sous-utilisé.

Le DPE projeté permet de vendre non pas l’état actuel... mais le potentiel du bien.

- On part du DPE actuel, puis on simule plusieurs scénarios d’amélioration.
- Cela permet de montrer l’impact concret de certains travaux sur la lettre énergétique.
- C’est un outil simple, peu coûteux, très utile pour aider l’acquéreur à se projeter.
- Pour l’agent, c’est un vrai support d’expertise et d’aide à la négociation

04

La défiance autour du DPE vient surtout d'un manque de pédagogie.

Le DPE paraît faux à beaucoup de Français... parce qu'il est mal compris :

- Le grand public compare le DPE à sa consommation réelle, ce qui crée une incompréhension.
- Le sujet clé : expliquer simplement la différence entre énergie primaire et énergie finale.
- L'agent peut reprendre un rôle de pédagogie pour rétablir de la confiance.
- Plus l'explication est claire, moins la lettre devient anxiogène ou caricaturale.



05

Pour financer un bien mal classé, il faut **arriver avec un dossier travaux factuel.**

- Une banque finance plus facilement un projet si les travaux sont documentés et chiffrés.
- Le bon dossier : DPE projeté + devis + projection claire de l'amélioration.
- Cela permet d'intégrer les travaux au plan global et de rendre le projet crédible.
- L'agent peut donc faciliter la vente en préparant ce cadre en amont.

06

L'audit énergétique doit être anticipé très tôt sur les maisons.

- Beaucoup de ventes se fragilisent parce que l'audit arrive trop tard dans le process.
- Le bon réflexe : sécuriser le mandat puis lancer rapidement l'audit si le bien est concerné.
- L'audit chiffre les travaux de façon détaillée et peut rebattre les cartes de la négociation.
- Mieux vaut intégrer cette réalité tôt plutôt que de la subir en cours de vente.



07

Un mauvais diagnostic peut engager la responsabilité de l'agent immobilier.

- L'agent a un devoir de conseil : il ne peut pas fermer les yeux sur une incohérence évidente.
- Si un bien est visiblement une passoire et qu'un DPE favorable circule, le risque est réel.
- En cas de litige, l'acquéreur se retourne contre le vendeur, qui peut ensuite se retourner contre l'agence et le diagnostiqueur.
- Le bon réflexe : challenger le diagnostic si quelque chose paraît incohérent, surtout sur les maisons.



08

Un diagnostic “encore valable” n’est pas forcément réutilisable.

- C’est le vendeur en place qui doit faire établir les diagnostics à son nom.
- Même si le document semble encore valable, il peut devenir opposable s’il n’est pas au bon nom.
- Beaucoup d’acteurs du marché ont encore une confusion sur ce point.
- L’agent doit donc alerter le vendeur pour éviter qu’il ne prenne à sa charge un risque inutile.

09

Le bon diagnostiqueur ne se choisit ni au cadeau, ni au prix le plus bas.

- Les cadeaux, cartes-cadeaux ou contreparties sont à proscrire.
- Choisir uniquement sur la rapidité ou le tarif est une erreur si la qualité n'est pas au rendez-vous.
- Un diagnostic discount mal fait peut générer un litige bien plus coûteux que l'économie initiale.
- Le bon partenaire est un diagnostiqueur fiable, expérimenté, rigoureux et assuré.





**Rejoignez plusieurs milliers de membres
à travers la France.**

Avec le Cercle de l'Immo, vous pourrez tester et donner votre avis en avant première nos nouveaux produits et interfaces et partager votre expertise terrain tout en bénéficiant d'informations exclusives et d'analyses issues de nos études de marché dédiées à l'immobilier.

[Rejoignez-nous pour plus de conseils](#)



C'est un plaisir de vous partager ce Guide récapitulatif.

Nous espérons avoir répondu à vos attentes au sujet du "DPE et de la rénovation énergétique".

Pour celles et ceux qui souhaitent en savoir plus sur l'univers d' Olivier Ducelier, prenez rdv [ICI](#)! :)

A bientôt !

MERCI.



avec
Olivier Ducelier

→ **le webcast**
de l'immo.



animé par Julien Cordier
Responsable partenariats

Saison 1 Épisode 5

DPE et rénovation énergétique
Transformer les objections en
opportunités.