

SCRIPT DE NÉGOCIATION

Protocole Zone Orange : Offre structurée, relance et contre-offre



AU 01 JANVIER 2026

DEAL ARCHITECT SYSTEM™ | AethelRock

1. CADRE D'APPLICATION DU PROTOCOLE

Ce protocole est conçu pour les actifs classes en Zone Orange (score 28-42/56 sur la Checklist Audit Terrain). Il s'adresse aux situations où l'actif est structurellement sain mais où le prix affiche ne correspond pas à la valeur corrigée après audit technique et analyse de marche.

Le protocole repose sur trois principes : chiffrage factuel, professionnalisme du dossier et maîtrise du timing. La négociation ne porte jamais sur une opinion. Elle porte sur un écart quantifié entre le prix affiche et le prix corrige.

Quand NE PAS utiliser ce protocole

SITUATION	RAISON	ALTERNATIVE
Marche ultra tendu (offres multiples)	Le vendeur dispose de solutions de repli. La négociation par décote est inefficace.	Offre au prix si fondamentaux solides.
Bien déjà sous-évalué (DVF < prix affiche)	La décote est déjà intégrée dans le prix. Négociier davantage risque de perdre l'actif.	Exécution rapide, offre au prix.
Vente judiciaire / liquidation	Le prix est fixé par le tribunal. Aucune marge de négociation bilatérale.	Enchère selon plafond défini.
Défaut structurel lourd (Zone Rouge)	L'actif n'est pas éligible. Négociier un prix ne corrige pas un vice structurel.	Abandon.
Succession émotionnelle	Le vendeur est attaché au bien. Une approche technique peut être perçue comme agressive.	Adapter le ton, privilégier la relation.

2. TIMING STRATÉGIQUE DE L'OFFRE

Le timing de l'offre conditionne sa réception. Une offre envoyée trop tôt signale l'empressement. Une offre envoyée trop tard signale le désintérêt. L'objectif est de positionner l'offre dans la fenêtre de réceptivité optimale du vendeur.

PARAMETRE	REGLE	JUSTIFICATION
Delai après visite	24 à 48 heures	Signale le sérieux sans trahir l'urgence. Le vendeur a le temps d'attendre sans s'inquiéter.
Jamais le soir même	Attendre le lendemain minimum	Une offre immédiate est perçue comme impulsive. Elle perd en crédibilité.
Jour d'envoi	Mardi à jeudi, avant 17h	L'agent est en mode opérationnel. Les emails du lundi sont noyés. Le vendredi est improductif.
Relance	Minimum 10 jours après l'offre	Laisser le temps au vendeur de comparer. Une relance précoce affaiblit la position.
Contre-offre	Réponse sous 48h, jamais immédiate	Maîtriser le rythme. Ne jamais réagir sous la pression émotionnelle.

PRINCIPE

Le temps est un levier de négociation. Celui qui maîtrise le rythme maîtrise la transaction.

L'investisseur structure ne négocie jamais contre lui-même. S'il n'a pas de réponse, il attend. S'il a un refus, il relance au même prix.

3. PSYCHOLOGIE DU VENDEUR

Comprendre la psychologie du vendeur permet de structurer une offre qui répond à ses craintes profondes, pas seulement à son prix.

PEUR DU VENDEUR	MANIFESTATION	REPONSE DU PROTOCOLE
Incertitude	Le vendeur ne sait pas si l'acheteur est sérieux ou s'il va se retirer.	Dossier complet joint à l'offre : attestation financement, notaire identifié, capacité de signature.
Défaut de financement	Le vendeur craint un refus de prêt qui ferait échouer la vente à 3 mois.	Mention explicite : financement valide, courtier mandaté, dossier bancaire constitué.
Perte de temps	Le vendeur craint un acheteur indécis qui bloque le bien puis se rétracte.	Date limite sur l'offre (7-14 jours). Signal de décision immédiate.
Dévalorisation du bien	Le vendeur perçoit une offre basse comme une insulte.	Tableau justificatif des travaux joint. La décote est technique, pas subjective.

CLE

Une offre inférieure au prix affiché n'est pas une offense. C'est une proposition structurée, assortie de garanties que la plupart des acheteurs ne fournissent pas. Le vendeur ne cherche pas le prix le plus élevé. Il cherche la transaction la plus sûre.

4. OFFRE STRUCTURÉE – EMAIL PRINCIPAL

OBJET DE L'EMAIL

Offre d'acquisition — [Adresse du bien] — [Nom Prénom]

Madame, Monsieur,

A la suite de ma visite du [date], je vous transmets une offre d'acquisition pour le bien situé [adresse complète], référence [référence annonce].

Analyse de positionnement

L'analyse des transactions comparables (source DVF, [X] ventes dans le secteur sur 24 mois) positionne le prix médian du secteur à [X XXX] €/m². Le bien cible affiche un prix de [X XXX] €/m², soit un écart de [+X]% par rapport au médian.

Constat technique

L'audit terrain a identifié les postes suivants nécessitant une intervention :

- [Poste 1] : [montant estime] €
- [Poste 2] : [montant estime] €
- [Poste 3] : [montant estime] €

Total travaux estimé : [XX XXX] €

Le détail poste par poste est disponible dans le tableau justificatif joint en annexe.

Offre

Sur la base de cette analyse, je vous sou mets une offre ferme de [XXX XXX] € net vendeur.

Cette offre intègre les paramètres suivants :

- **Financement** : validé. Courtier mandaté, dossier bancaire constitué.
- **Notaire** : identifié. Maître [Nom], [Ville].
- **Signature** : disponibilité immédiate pour compromis sous 15 jours.
- **Délai** : cette offre est valable jusqu'au [date, 7-14 jours]. Passe ce délai, elle sera considérée comme caduque.

CLAUDE DE VERROUILLAGE

Cette offre est construite selon un modèle d'investissement structure et n'est pas ajustable sans modification des paramètres techniques (travaux, DPE, état du marché).

Toute contre-proposition sera analysée dans le cadre de ce modèle.

Je reste disponible pour tout échange complémentaire.

Cordialement,

[Prénom Nom]

[Téléphone] | [Email]

Pièces jointes : Attestation de financement | Tableau justificatif des travaux | Simulation de cashflow

5. GESTION DE LA DATE LIMITE

Toute offre sans date limite est une offre sans poids. Elle permet au vendeur de l'utiliser comme levier pour obtenir une enchère de la part d'un autre acheteur, sans aucune contrepartie.

FORMULATION RECOMMANDÉE

« Cette offre est valable jusqu'au [JJ/MM/AAAA] à 18h00. Passé ce délai et en l'absence de retour, elle sera considérée comme caduque et je repositionnerai mes recherches sur d'autres actifs. »

Durée recommandée

Marché fluide : 10 à 14 jours.

Marché tendu : 7 jours.

Après relance : 7 jours maximum.

La date limite n'est pas un ultimatum. C'est un signal de structuration.

Elle communique au vendeur que l'acheteur dispose d'alternatives et que son temps a une valeur.

6. PROTOCOLE DE RELANCE

Si aucune réponse n'est reçue dans le délai imparti, la relance s'effectue selon le protocole suivant :

Relance — Email

Madame, Monsieur,

Je me permets de revenir vers vous concernant mon offre d'acquisition du [date] pour le bien situé [adresse].

Je confirme mon intérêt pour cet actif et maintiens ma proposition à [XXX XXX] € net vendeur, aux memes conditions.

Mon calendrier d'acquisition m'impose de finaliser avant [Mois/Trimestre]. Passe ce délai, je repositionnerai mes recherches sur d'autres opportunités.

Je reste a votre disposition.

Cordialement,

[Prénom Nom]

REGLES DE RELANCE

- Ne jamais augmenter le prix lors de la relance. Le prix est le prix.
- Ne jamais relancer plus de 2 fois. Au-delà, la position est affaiblie.
- Espacer les relances de 10 jours minimum.
- Toujours maintenir le même ton : factuel, professionnel, sans empressement.

7. GESTION DE LA CONTRE-OFFRE

En cas de contre-offre du vendeur (« j'ai une autre offre » ou « je peux descendre a [prix] »), le protocole est le suivant :

Contre-offre — Email

Madame, Monsieur,

Je prends note de votre retour et de la contre-proposition a [XXX XXX] €.

Mon offre a [XXX XXX] € est calibrée sur la base d'une analyse technique documentée (travaux estimates, positionnement DVF, performance locative projetée).

Elle intègre une marge de sécurité nécessaire à la viabilité de l'opération.

A ce stade, je ne suis pas en mesure de reviser cette offre à la hausse sans modification des paramètres sous-jacents.

Si votre situation évolue, je reste disponible aux conditions initiales.

Cordialement,

[Prénom Nom]

ERREURS FATALES EN NEGOCIATION

1. Offre verbale — Toujours écrit, toujours avec pièces jointes.
2. Justification émotionnelle — Jamais « je trouve ca cher ». Toujours des données.
3. Surenchère automatique — Ne jamais augmenter après un refus. Attendre, relancer au même prix.
4. Négociateur contre soi-même — Ne jamais dire « je peux monter un peu ». Le prix est le prix.
5. Absence de date limite — Toute offre expire. Standard : 7-14 jours.

Une négociation structurée ne repose pas sur le rapport de force. Elle repose sur la qualité du dossier.