

OWNRS
Club

GUIDE

NÉGOCIER UN BIEN IMMOBILIER

+40 CONSEILS POUR NÉGOCIER

**Les meilleurs pratiques pour négocier
un bien immobilier**



DE NOS EXPERTS



PRÉPARATION AVANT LA NÉGOCIATION

Connaître le bien mieux que le vendeur : prix/m², ventes récentes, état, travaux à prévoir.

Maîtriser le secteur et ses contraintes : zone tendue, règles de location, DPE, etc.

Identifier la raison de vente : succession, divorce, mutation, etc.

Valider que le vendeur est réellement vendeur, pas juste "en réflexion".

Repérer les vrais décisionnaires : vendeur, notaire, famille, conseiller...

Préparer son argumentaire en amont avec chiffres à l'appui.



PERSONAL BRANDING & POSTURE

Soigner son image et sa présentation : tenue, prestance, posture, sourire.

Adapter son style à celui du vendeur (costume, jogging, langage...).

Soigner sa présence en ligne : Google, réseaux sociaux, LinkedIn...

Ne pas venir en touriste : montrer qu'on connaît son budget, son projet, et qu'on est prêt.



APPROCHE HUMAINE ET EMPATHIQUE

Créer du lien dès les premières minutes : discuter d'autre chose pour détendre l'atmosphère.

Se calibrer au profil du vendeur : s'aligner sur sa personnalité, son vécu, son état d'esprit.

Ne pas attaquer frontalement le bien ou le prix.

Ajuster son discours si le vendeur vend à contrecœur ou par nécessité.



TECHNIQUES DE COMMUNICATION

Utiliser la technique du miroir inversé : faire parler le vendeur pour qu'il identifie lui-même les points faibles.

Valoriser d'abord le bien, puis amener les objections en douceur.

Utiliser les silences stratégiques pour faire réfléchir ou amener le doute.

Reformuler ce que dit le vendeur pour l'amener à préciser ou à nuancer.

Parler à la 3e personne : "Un acheteur pourrait vous proposer..." pour désamorcer l'émotionnel.

Distinguer les rôles : gentil acheteur vs. associé méchant ou banquier strict.

SUITE



STRATÉGIES D'OFFRE & NÉGOCIATION

Ne jamais partir de son prix plafond : laisser de la marge.

Faire des offres précises et non rondes : ex. 487 300€ au lieu de 490 000€.

Proposer une fourchette de prix : "entre 480 et 490K selon les conditions".

Ajouter des avantages non financiers : vider la maison, signer vite, pas de conditions suspensives...

Demander au vendeur : "Quelles conditions seraient idéales pour vous ?"

Toujours justifier l'offre avec des faits concrets (travaux, prix marché, contraintes...).

Soutenir son offre en personne plutôt que par mail : en direct avec l'agent ou le vendeur.

Jouer la carte de la sérieux financier : simulation bancaire, apport, pré-accord.



SAVOIR CONCLURE ET RELANCER

Être clair, direct et concis dans la proposition.

Ne pas meubler inutilement : plus c'est long, moins c'est bon.

Toujours repartir avec un "oui", "non" ou "peut-être, si...".

Relancer avec tact, sans condescendance : pas de "Alors, toujours pas vendu ?"



AMÉLIORATION CONTINUE

S'enregistrer et se réécouter pour repérer ses erreurs (posture, ton, tics de langage...).

S'entraîner devant un miroir ou en vidéo comme un comédien.

Analyser chaque négo comme un cas d'école, même quand elle échoue.

Considérer qu'une négo ratée n'est jamais uniquement la faute du vendeur.



On en discute dans le club !