

Communiqué de presse

Paris, le 18 avril 2019.

BAROMETRE DE LA NEGOCIATION IMMOBILIERE :  
**Vendeurs et acheteurs s'accordent pour  
juger les prix immobiliers irréalistes**



Chaque trimestre, le portail d'annonces immobilières Logic-Immo et le JDN dévoilent en exclusivité leur Baromètre de la négociation immobilière sur la propension des futurs acheteurs à négocier.

**VOICI LES RESULTATS AU PREMIER TRIMESTRE 2019**

En ce premier trimestre 2019, **59% des futurs acquéreurs** interrogés par Logic-Immo et le JDN dans le cadre du Baromètre de la Négociation Immobilière ont le sentiment que **les prix ne sont pas réalistes**, soit **6,9 points de plus par rapport à l'année dernière à la même époque**.

A noter que, pour la première fois depuis le lancement de l'étude, les futurs vendeurs sont également sondés sur leur perception des prix et leur approche en termes de négociation.

Des futurs vendeurs qui partagent globalement - eux aussi - ce constat sur le manque de réalisme des prix. Plus de la moitié (55%) des personnes ayant un projet de vente dans l'année interrogées par Logic-immo pour le JDN considèrent que les prix pratiqués ne sont pas en phase avec le marché.

« *Globalement, la majorité des acheteurs (56%) et une part importante des vendeurs (42%) ont le sentiment qu'il y a sur le marché plus d'acheteurs que de biens en vente ce qui alimente leur impression d'une surenchère sur les prix.* » explique Mathilde Voegtli, Responsable Etudes chez Logic-Immo et Porte parole de l'Observatoire Logic-Immo du Moral Immobilier.

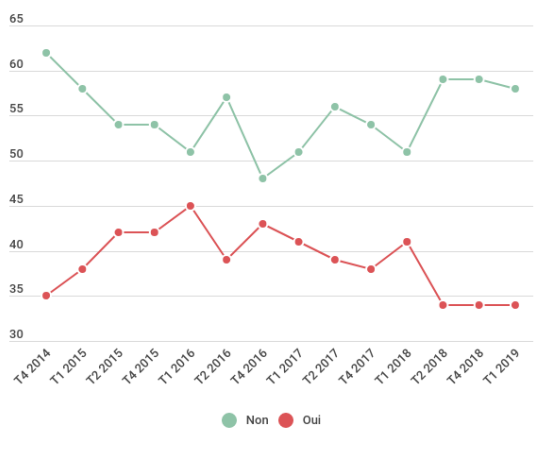
En ce 1er trimestre 2019, **48,7% des ménages interrogés par le baromètre Logic-Immo de la Négociation Immobilière envisagent une phase de négociation uniquement si le prix affiché leur semble surévalué**. Inversement, 42,9 % des porteurs de projet disent adopter une approche de négociation systématique lors de leur future acquisition immobilière (soit 3,6 points de moins qu'il y a un an).

**Négociation – Des acquéreurs-revendeurs moins enclins à négocier systématiquement leur prochain achat**

L'étude révèle que l'approche en matière de négociation diffère selon que l'on souhaite également vendre un bien en parallèle de l'achat ou non. Ainsi les futurs acheteurs menant en parallèle un projet de vente sont moins enclins à négocier systématiquement (37,4%). Ils réservent le bras de fer au seul cas où le prix leur paraîtrait trop élevé (56,5%).

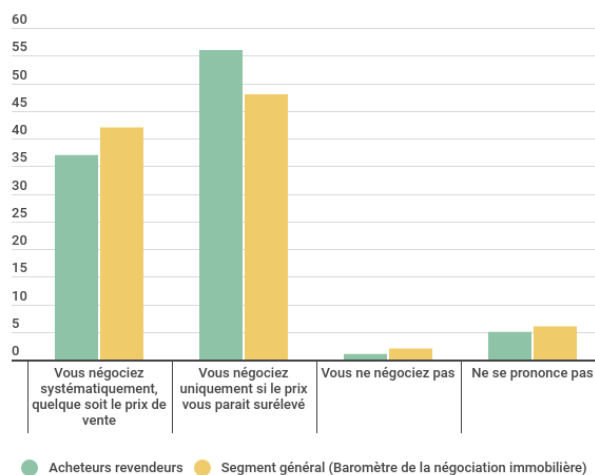
" *L'étude Logic-Immo en collaboration avec le JDN met en évidence une certaine inhibition de la négociation chez les acquéreurs-revendeurs. Parmi les éléments expliquant ce phénomène figure le fait que les acquéreurs-revendeurs recherchent davantage des biens en Île-de-France (31%). Or, cette zone particulièrement tendue, les place davantage dans une posture d'infériorité face aux vendeurs dans ce bras de fer. Ce qui les incite à négocier les prix de manière moins systématique* " décrypte Mathilde Voegtli, Responsable Etudes chez Logic-Immo et Porte parole de l'Observatoire Logic-Immo du Moral Immobilier.

### Les prix actuels des biens immobiliers vous semblent-ils globalement réalistes ?



LOGIC-IMMO.COM JDN

### Au moment de faire une offre d'achat, quelle est votre approche en ce qui concerne la négociation ?



Acheteurs revendeurs Segment général (Baromètre de la négociation immobilière)

LOGIC-IMMO.COM JDN

### Retrouvez l'intégralité de l'article sur :

<http://www.journaldunet.com/economie/immobilier/1151128-barometre-de-la-negociation-immobiliere/>

#### Méthodologie

L'Observatoire du Moral Immobilier a été réalisé auprès de 6000 acquéreurs ou vendeurs ayant un projet immobilier dans l'année interrogés en janvier 2019. Les résultats ont été redressés à partir des données de cadrage Kantar TNS.

#### A propos de Logic-Immo :

Logic-Immo est une marque de Concept Multimédia, filiale du Groupe ASDCF. Logic-Immo compte plus d'1 million d'annonces en ligne (avril 2019) et totalise près de 16 millions de visites mensuelles (Xiti - Mai 2018)

**A propos du JDN :** Le JDN est un site leader sur l'information économique et financière avec 4 434 748 VU dédoublés sur trois écrans\*. Il s'adresse aux cadres dirigeants, que ce soit pour leur entreprise ou pour eux-mêmes. Il suit également les évolutions et les bouleversements de l'ensemble des secteurs économiques, des technologies et des méthodes de management. Le JDN est le site de la mutation économique. \*Source Médiamétrie Internet Global mai 2018.

#### Contact Presse Logic-Immo

Séverine Amate | severine.amate@logic-immo.com | + 33 (0) 6 08 03 63 13

Isabelle Wanclik | isabelle.wanclik@logic-immo.com | +33 (0)4 42 33 64 05

Contact Presse JDN : Laëtitia Bréchemier | lbrechmier@lefigaro.fr | +33 (0)1 57 08 63 06