

Communiqué de presse

Paris, le 29 novembre 2018.

**BAROMETRE DE LA NEGOCIATION IMMOBILIERE :
La tension du marché dicte l'approche en
matière de négociation**

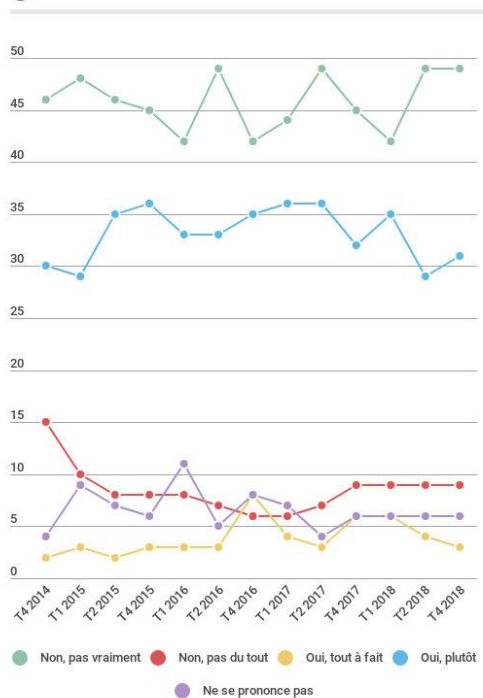


Chaque trimestre, le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com et le JDN dévoilent en exclusivité leur Baromètre de la négociation immobilière sur la propension des futurs acheteurs à négocier.

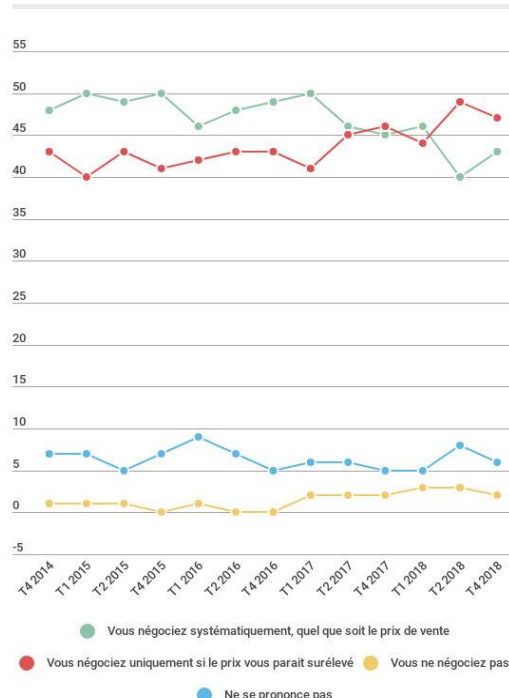
VOICI LES RESULTATS AU QUATRIEME TRIMESTRE 2018

En ce quatrième trimestre 2018, **59% des futurs acquéreurs** interrogés par Logic-Immo.com et le JDN dans le cadre du Baromètre de la Négociation Immobilière ont le sentiment que **les prix ne sont pas réalistes**, soit **4,1 points de plus par rapport à fin 2017**.

Les prix actuels des logements vous semblent-ils globalement réalistes ?



Au moment de faire une offre d'achat, quelle est votre approche de la négociation ?



Concernant la psychologie des candidats à l'accession immobilière et leur propension à négocier le prix d'achat en cette fin d'année, l'étude du Baromètre de la Négociation Immobilière montre qu'ils continuent à réserver cet exercice de bras de fer avec le vendeur aux seules situations où le prix affiché leur semble surévalué.

En effet, en octobre 2018, **47,6% des ménages interrogés par le baromètre Logic-Immo JDN envisagent une phase de négociation uniquement si le prix affiché leur semble surévalué.** Inversement, 43,2% des porteurs de projet disent adopter une approche de négociation systématique lors de leur future acquisition immobilière (soit 2,3 points de moins qu'il y a un an).

ZONE TENDUE – ZONE NON-TENDUE : DES APPROCHES DIVERGENTES FACE A LA NEGOCIATION

Pour cette vague, le Baromètre de la négociation immobilière a poussé plus loin son analyse afin de décrypter l'approche de négociation selon que l'acquéreur se considère dans une zone de recherche "tendue" ou non.

Ainsi, les futurs acquéreurs interrogés s'expriment selon leur propre ressenti, s'ils ont le sentiment que dans leur zone de recherche il y a plus d'acquéreurs que de biens en vente ou inversement, et s'avancent sur leur parti-pris en matière de négociation pour leur futur bien.

Il en ressort que 47 % des acquéreurs se considèrent dans une zone de recherche "tendue", c'est à dire une zone de recherche où il y a plus d'acquéreurs que de biens en vente. Ce profil d'acquéreurs va en majorité (52,7%) **négocier uniquement si le prix affiché leur semble surévalué.**

A l'inverse, une part minoritaire des acquéreurs (21%) se considère **dans une zone de recherche " non tendue"**, c'est à dire une zone de recherche où il y aurait plus de biens en vente que d'acquéreurs. Ces derniers vont être plus enclins à **négocier systématiquement** (58,0%).

" L'étude du Baromètre de la Négociation Immobilière Logic-Immo JDN montre que la marge de manœuvre en termes de négociation immobilière dépend assez logiquement du rapport de force entre les acheteurs et les vendeurs. Un porteur de projet d'achat se considérant en zone tendue va moins systématiquement négocier du fait de sa posture d'infériorité dans son rapport de force avec le vendeur. A l'inverse, un porteur de projet qui considère que sa zone de recherche n'est pas tendue, va se sentir en position dominante par rapport au vendeur et recourir à une négociation plus systématique. " explique Mathilde Voegtli, Responsable Etudes chez Logic-Immo et porte parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

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 d'octobre 2018 a été réalisé auprès de 1305 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en octobre 2018. Les résultats ont été redressés à partir des données de cadrage Kantar TNS.

A propos de Logic-Immo.com :

Logic-Immo est une marque de Concept Multimédia. Logic-Immo compte plus d'1million d'annonces en ligne (novembre 2018) et totalise près de 14,6 millions de visites web, mobile et applis mobile et tablette (Février 2018)

A propos du JDN : Le JDN est un site leader sur l'information économique et financière avec 4 434 748 VU dédupliques 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.com

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