

Communiqué de presse

Paris, le 12 juillet 2018.

**BAROMETRE DE LA NEGOCIATION IMMOBILIERE :**  
**Les acquéreurs se disent moins enclins à négocier lors de leur futur achat**



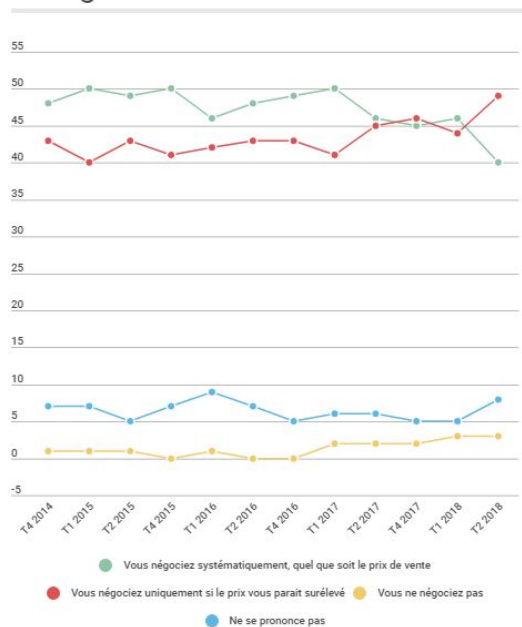
Chaque trimestre, le portail d'annonces immobilières [Logic-Immo.com](http://Logic-Immo.com) et le JDN dévoilent en exclusivité leur Baromètre de la négociation immobilière sur la propension des futurs acheteurs à négocier.

**VOICI LES RESULTATS AU DEUXIEME TRIMESTRE 2018**

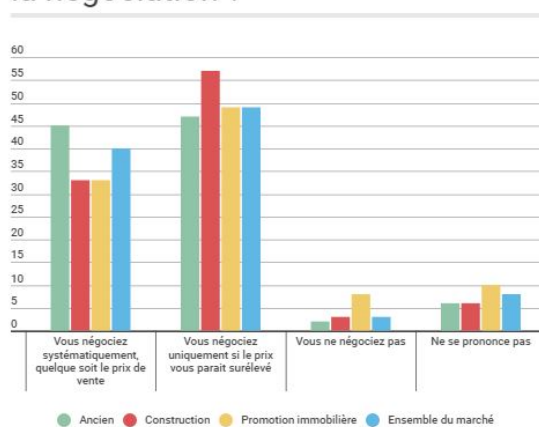
Interrogés par [Logic-Immo.com](http://Logic-Immo.com) et le JDN dans le cadre du **Baromètre de la Négociation Immobilière**, près de 89% des futurs acquéreurs se disent disposés à négocier leur future acquisition immobilière en ce deuxième trimestre. Ils restent très nombreux certes, mais leur part a reculé de 4,3 points par rapport au plus haut taux historique enregistré à la fin 2016. **Jamais la part des acquéreurs enclins à négocier le prix de leur futur bien n'a été aussi faible** (Cf. Graphique 1).

« **Le Baromètre de la Négociation Immobilière** décrypte depuis 4 ans le rapport qu'entretiennent les porteurs de projet avec l'éventualité d'une négociation du prix de leur futur bien. Si les futurs acquéreurs en France sont très largement ouverts à une étape de bras de fer avec le vendeur, ils semblent désormais prendre de plus en plus conscience que ce n'est pas une étape incontournable. C'est la première fois que nous observons une part aussi importante d'acquéreurs qui n'envisagent pas de négocier », explique Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez [Logic-Immo.com](http://Logic-Immo.com) et porte-parole de l'**Observatoire du Moral Immobilier**.

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



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



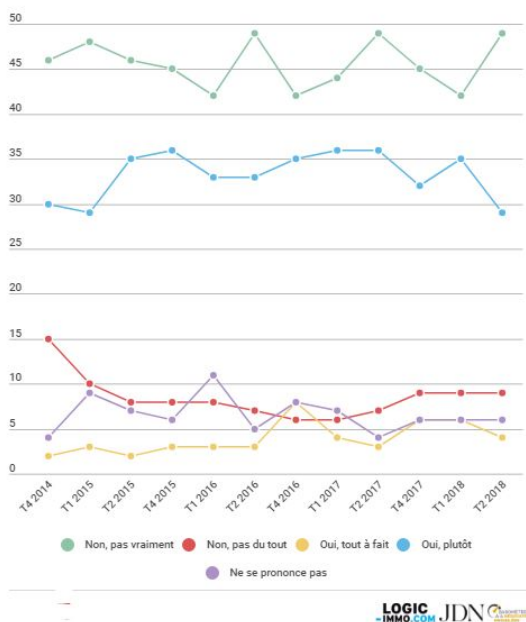
Concernant la part des négociateurs « automatiques », à savoir, ces acquéreurs à l'affût d'une ristourne systématique sur le prix de vente quel que soit le prix affiché, seuls 40% des candidats à l'accession interrogés se reconnaissent dans ce profil. Encore un niveau historiquement bas depuis le lancement de ce baromètre. La part de ceux réservant la négociation à la seule éventualité où le prix serait jugé surestimé progresse quant à elle de 5 points en 3 mois.

Que se passe-t-il dans l'esprit des acquéreurs ? Pour mieux comprendre ces éléments, le baromètre propose pour la première fois une analyse segmentée selon qu'il s'agisse d'un projet d'achat dans le neuf ou dans l'ancien (Cf. Graphique 2).

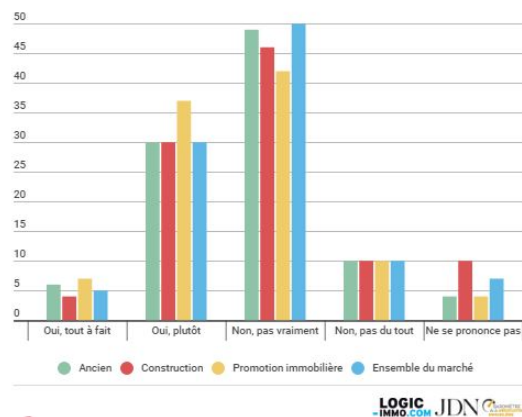
Ainsi, il s'avère que c'est autour des projets d'achat liés à la promotion immobilière que les futurs acquéreurs se disent le moins disposés à négocier. Ils sont 8% contre 2% seulement dans l'ancien et 3% chez les porteurs d'un projet de construction de maison individuelle.

Autre clé d'analyse proposée par le baromètre, leur perception quant au réalisme des prix (Cf. Graphiques 3 et 4). Sur ce point, 59% des acquéreurs s'orientant vers l'ancien estiment que les prix ne sont pas réalistes, contre 56% sur le segment de la construction et 52% sur le segment de la promotion immobilière.

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



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



« S'ils ne sont qu'un tiers (34%) à considérer les prix comme réalistes, les acquéreurs commencent à changer de comportement sur la question des prix et ne négocient pas systématiquement. La raison de ce revirement se trouve dans une tension croissante sur le marché avec, désormais, un ratio de près d'1 vendeur pour 2 acheteurs. Ainsi, avec ce déséquilibre entre l'offre et la demande, le scénario d'une hausse des prix est de plus en plus privilégié par les candidats à l'accession (41%) », analyse Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com 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 de juillet 2018 a été réalisé auprès de 1217 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en avril 2018. Les résultats ont été redressés à partir des données de cadrage Kantar TNS.

**A propos de Logic-Immo.com :**

Logic-Immo.com est une marque de Concept Multimédia. Logic-Immo.com compte plus d'1 million d'annonces immobilières en ligne (juillet 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 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.

**Contacts 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 | lbrechemier@lefigaro.fr | +33 (0)1 57 08 63 06