

Communiqué de presse

Paris, le 26 avril 2018.

**BAROMETRE DE LA NEGOCIATION IMMOBILIERE :
La part des acheteurs prêts à négocier n'a
jamais été aussi faible**



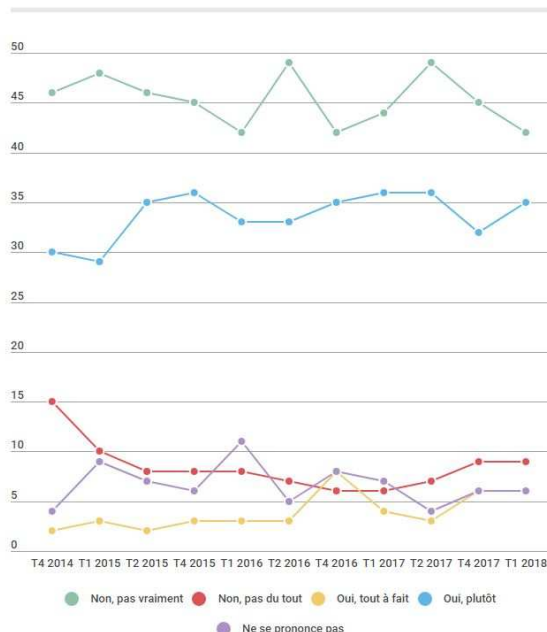
Chaque trimestre, le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com et le JDN dévoilent en exclusivité leur Baromètre de la négociation immobilière sur la propension des futurs acheteurs à négocier.

VOICI LES RESULTATS AU PREMIER TRIMESTRE 2018

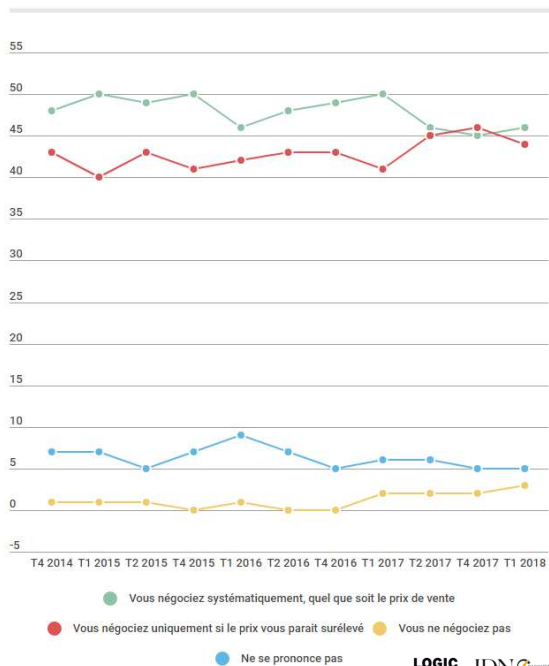
Interrogés par Logic-Immo.com et le JDN dans le cadre du Baromètre de la Négociation Immobilière près de **41,6% des futurs acquéreurs immobiliers ont le sentiment que les prix du marché immobilier actuels sont réalistes** en ce premier trimestre.

Même s'ils demeurent moins nombreux que ceux qui pensent que les prix ne reflètent pas la réalité du marché (51,8%), la part des acquéreurs convaincus par le réalisme des prix progresse tout de même de 3,3 points par rapport à fin 2017.

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



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



UN FREMISSEMENT EN FAVEUR DES FUTURS ACHETEURS QUI N'ENVISAGENT PAS UNE ETAPE DE NEGOCIATION

► Cette dernière vague du Baromètre de la négociation immobilière révèle que 46,5% des candidats à l'accession immobilière interrogés ont l'intention de négocier systématiquement le prix dans le cadre de leur projet. Or, ils sont **44,1% à réserver le bras de fer uniquement si le prix affiché leur semble surévalué**. La part de ceux qui n'envisagent pas de négocier du tout leur prochain achat a quasiment doublé, même si elle reste très faible (3,9%).

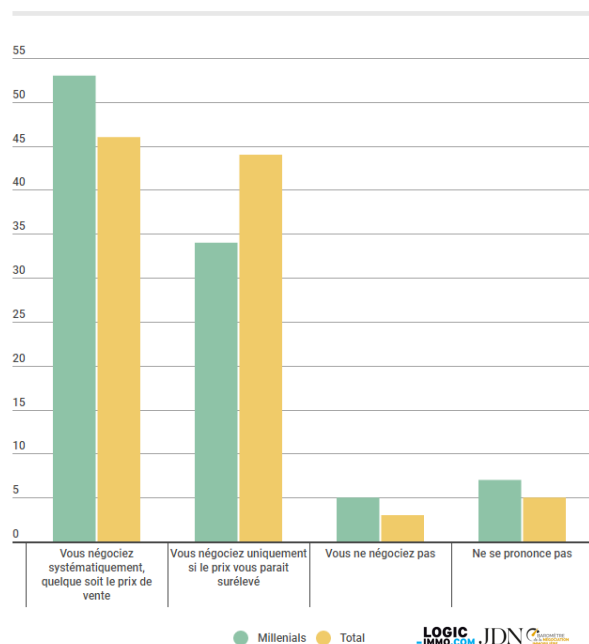
« Sur les 4 années du Baromètre de la Négociation Immobilière, on observe que l'approche des acquéreurs oscille entre une négociation systématique et une négociation face à des prix jugés sur-estimés. C'est la première fois que nous observons un frémissement en faveur de ceux qui ne négocient pas. Même si la part des non-négociateurs reste très marginale, cette tendance reflète une réconciliation croissante des acquéreurs avec le niveau des prix. Ils sont, en effet, 10% de plus à penser que les prix sont réalistes par rapport à il y a 4 ans », explique Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com et porte parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

ZOOM SUR LES MILLENNIALS FACE A LA NEGOCIATION IMMOBILIERE EN 2018

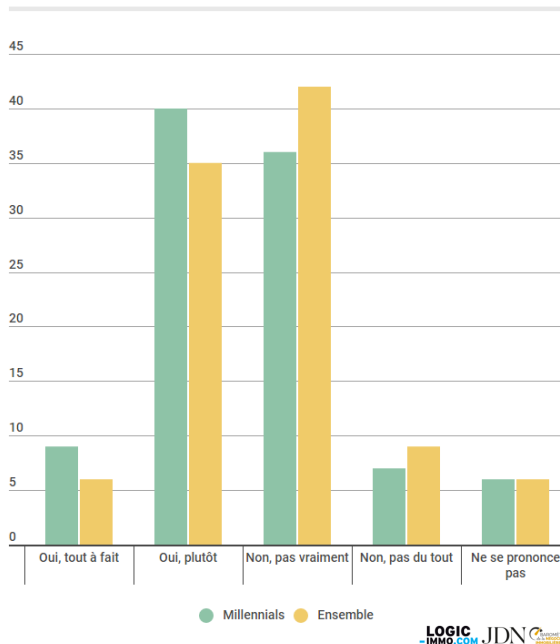
Egalement appelés génération Y, les millennials regroupent l'ensemble des personnes nées entre 1980 et l'an 2000. Ils représentent désormais 40% des futurs acheteurs immobiliers en France. Première génération à avoir grandi avec l'Internet, les millennials ont développé des caractéristiques sociologiques et comportementales propres. Hyper-connectés, ultra-informés et optimistes, ils se distinguent également des autres générations quand il s'agit de négocier leur futur bien immobilier.

En effet, **53,7% des millennials envisagent de négocier systématiquement leur futur achat immobilier alors qu'ils ne sont que 41,7% chez les autres générations d'acquéreurs**.

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



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



Inversement, seuls 34,2% des millennials ne négocieront que si le prix leur paraît surélevé alors que cette approche est plus généralisée chez les autres profils d'acquéreurs puisqu'ils sont 50,7% à l'adopter.

« Les millennials sont entrés sur un marché du travail en pleine crise, marqué par des taux de chômage records et une précarisation croissante des contrats de travail. Mus par une volonté de construire un patrimoine solide, ils souhaitent aujourd'hui devenir propriétaires mais se lancent avec un budget serré. Notre Observatoire du Moral Immobilier de mars dernier montrait ainsi que 54% des millennials entament leur recherche immobilière par la définition de leur capacité d'emprunt et leur budget. Cette forte contrainte budgétaire se traduit par une tendance à négocier quasi-systématiquement. » explique 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 mars 2018 a été réalisé auprès de 1216 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en janvier 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 (avril 2018) et totalise près de 15 millions de visites web, mobile et applis mobile et tablette (OJD, mars 2017).

A propos du JDN : Le JDN est un site leader sur l'information économique et financière avec 3 millions de VU dédupliés 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 janvier 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 | lbrechemier@lefigaro.fr | +33 (0)1 57 08 63 06