PriceHubble

REAL ESTATE DATA SERIES #8

NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE : COMMENT LE PRIX DU BIEN INFLUE-T-IL SUR LA MARGE DE NÉGOCIATION ?

Real Estate Data Series est une série de notes qui vise à mettre en lumière les tendances et dynamiques en cours sur les marchés immobiliers, en s'appuyant sur des analyses de données robustes. L'objectif ? Vérifier ou remettre en question certains mythes, identifier des dynamiques insoupçonnées, mettre des chiffres concrets sur des phénomènes peu ou mal quantifiés.



par **Loeiz Bourdic**,
Chief Product Officer, PriceHubble

Septembre 2024

Contexte : Quels biens immobiliers font l'objet de plus fortes négociations en France ?

En matière immobilière, il est rare qu'une vente se conclue « au prix ». Le plus souvent, une négociation, plus ou moins importante, a lieu. Pourtant, malgré la fréquence de ces négociations, il était jusqu'à récemment difficile d'obtenir des informations précises sur les taux de négociation.

C'est dans ce contexte que, pour la première fois en France, à la suite d'importants travaux de R&D et au développement d'algorithmes d'intelligence artificielle dédiés, PriceHubble a réussi à faire la correspondance entre une transaction publiée dans la base DVF et l'annonce publiée plusieurs mois auparavant, pour une part significative des transactions. Grâce à cette percée dans l'analyse des données immobilières, PriceHubble dispose maintenant d'une base unique en France, qui permet de disposer de transactions DVF « ultra enrichies », afin d'améliorer ses algorithmes d'estimation immobilière mais également de mieux comprendre ce qu'il s'est passé (ou pas) entre l'annonce et la transaction, et notamment en termes de négociation de prix.

Au début du mois de juillet, nous avions donc publié une première note dédiée à la négociation immobilière, fournissant un aperçu général des dynamiques à l'œuvre ces dernières années. Nous avions ensuite analysé les dynamiques régionales et urbaines en France, et enfin, nous nous sommes penchés sur l'impact de la performance énergétique des biens, via le DPE, sur la marge de négociation. Dans cette note, la quatrième de notre série estivale dédiée à l'analyse des taux de négociation, nous nous intéressons à un autre facteur clé : **Comment le prix du bien influe-t-il sur la marge de négociation ?** Nous analysons pour cela les marges de négociation des maisons et des appartements par nombre de pièces, par prix et par prix au mètre carré, pour l'année 2023*.

** **Pourquoi 2023 ?** Parce que nous sommes tributaires, pour les données de transaction de DVF, du temps de remontée des informations. En avril 2024, ont été publiées les transactions qui remontent jusqu'au 31 décembre 2023.*

Négociation immobilière : L'analyse par région

Consultez notre analyse détaillée des taux de négociation par type de bien et par catégorie de DPE, dans chaque région de France.

Téléchargez l'étude complète

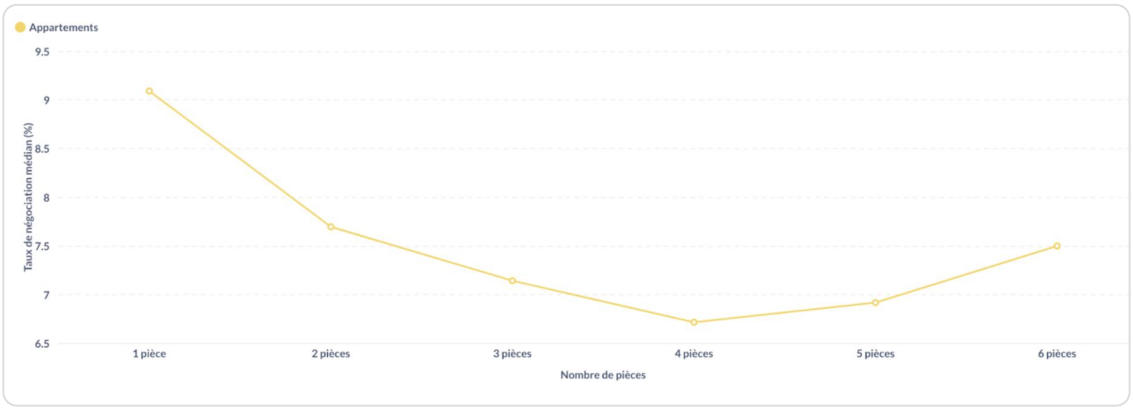


Quelles marges de négociation en fonction du nombre de pièces ?

Lorsqu'on examine la marge de négociation en fonction du nombre de pièces, des dynamiques intéressantes émergent, tant pour les appartements que pour les maisons.

Appartements

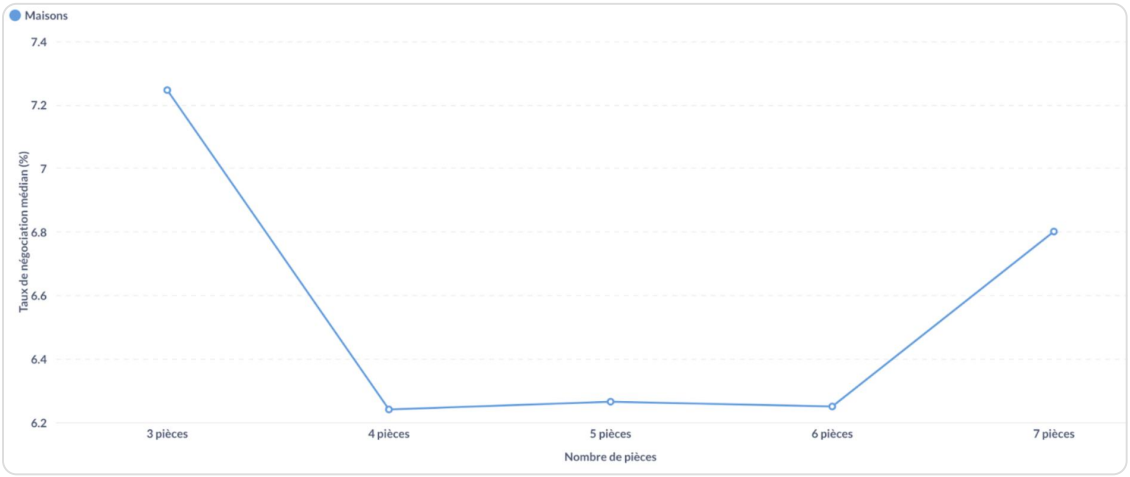
Pour les appartements, la négociation semble plus marquée pour les petites surfaces. Les studios (T1) affichent une marge de négociation supérieure à 9%, ce qui démontre une plus grande flexibilité des vendeurs sur ce type de biens. Les T2 suivent avec une marge de négociation de 7,7%. Cependant, la négociation tend à diminuer pour les appartements de taille intermédiaire, avec des marges plus faibles pour les T3 (7,1%) et encore plus pour les T4 et T5, pour lesquels la marge tombe sous la barre des 7%. Curieusement, cette tendance s'inverse pour les très grands appartements (6 pièces et plus), pour lesquels la marge de négociation repart à la hausse et atteint 7,5%. Cette augmentation pourrait être liée à la rareté de ces biens sur le marché, représentant un avantage pour le vendeur.



Marges de négociation en fonction du nombre de pièces pour les appartements, 2023

Maisons

Lorsqu'on s'intéresse aux maisons, une dynamique similaire à celle des appartements est observée. Les petites maisons, notamment celles de 3 pièces, affichent une marge de négociation proche de 7,2%, ce qui montre une certaine flexibilité de prix dans ce segment. Pour les maisons de taille intermédiaire (4 à 6 pièces), la marge de négociation se stabilise autour de 6,3%. Cependant, à l'instar des grands appartements, la marge repart à la hausse pour les maisons de plus grande taille. Les maisons de 7 pièces montrent une marge de négociation avoisinant les 6,8%.



Marges de négociation en fonction du nombre de pièces pour les maisons, 2023

Quelles marges de négociation en fonction du prix des biens ?

Maisons

Lorsqu'on analyse la marge de négociation en fonction des prix médians pour les maisons, on observe un phénomène similaire à une « cuvette », avec des variations notables selon les fourchettes de prix.

Pour les maisons les moins chères, notamment celles dont le prix se situe entre 50 000 et 100 000 EUR, la marge de négociation atteint des niveaux élevés, autour de 11%. Pour les maisons dont le prix se situe entre 200 000 et 300 000 EUR, la marge de négociation diminue à 7,5%. Elle se stabilise ensuite autour de 6% pour une large gamme de prix allant de 300 000 à 900 000 EUR.

Cependant, la dynamique change à nouveau pour les maisons entre 900 000 EUR et un million. Dans cette tranche, la marge de négociation remonte à environ 8%. Cette hausse peut être attribuée à la volonté des acheteurs de négocier davantage afin de rester sous la barre psychologique du million d'euros, un seuil souvent déterminant dans les décisions d'achat et de financement.

Ces variations suggèrent que le prix d'un bien immobilier a une influence sur la marge de négociation, avec des négociations plus marquées pour les biens à la fois très abordables et très haut de gamme, tandis que les biens de milieu de gamme voient des négociations plus modérées.



Marges de négociation en fonction du prix pour les maisons, 2023

Quelles marges de négociation en fonction du prix des biens ?

Appartements

Pour les appartements, bien que le phénomène de « cuvette » observé pour les maisons soit moins marqué, on retrouve une dynamique similaire avec des variations dans les marges de négociation en fonction du prix du bien.

Les appartements les moins chers, en particulier ceux dont le prix se situe entre 50 000 et 100 000 EUR, affichent une marge de négociation significative, atteignant 11%. Cette forte marge peut être liée à des facteurs tels que la localisation, l'état des biens, ou encore les attentes des acheteurs dans ce segment de marché. Les appartements légèrement plus chers, entre 100 000 et 200 000 EUR, présentent également des marges de négociation relativement élevées, autour de 8%.

Cependant, pour les appartements dont le prix se situe entre 200 000 et 900 000 EUR, la marge de négociation se stabilise autour de 6%. Cette stabilité dans une large gamme de prix suggère une plus grande homogénéité des attentes entre acheteurs et vendeurs, avec des négociations moins prononcées dans cette tranche.

Enfin, pour les appartements proches du million d'euros, on observe une légère augmentation de la marge de négociation, bien que moins marquée que pour les maisons. Cette hausse peut être attribuée à des considérations psychologiques et financières similaires, où les acheteurs tentent de négocier davantage pour rester sous le seuil symbolique du million d'euros.

Ainsi, bien que la dynamique soit moins prononcée pour les appartements, on retrouve des marges de négociation plus importantes pour les biens les moins chers, suivies d'une stabilité relative dans les tranches intermédiaires, et d'une légère hausse pour les biens de très haut de gamme.



Marges de négociation en fonction du prix pour les appartements, 2023

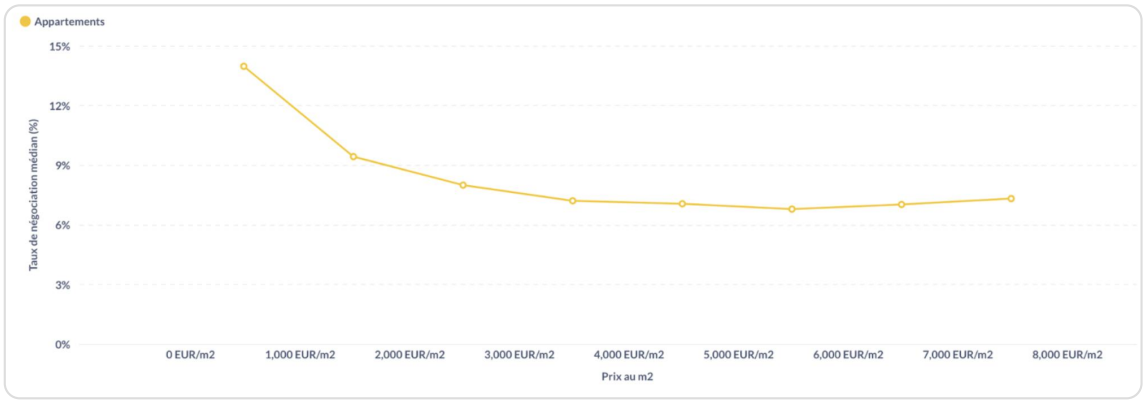
Quelles marges de négociation en fonction des prix au mètre carré ?

L'analyse de la marge de négociation en fonction du prix médian au mètre carré révèle des tendances similaires à celles observées précédemment pour les prix globaux.

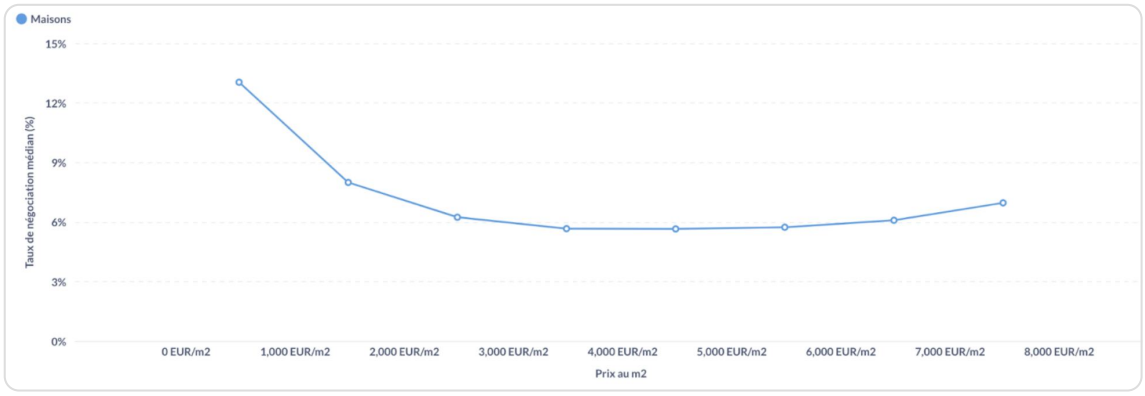
Pour les biens dont le prix au mètre carré est inférieur à 2 000 EUR, que ce soit des maisons ou des appartements, la marge de négociation est nettement plus importante, dépassant les 8% en médiane. Cette forte marge de négociation peut être liée au fait que ces biens sont situés dans des marchés immobiliers peu actifs, voire sinistrés, dans lesquels les acheteurs ont un pouvoir de négociation accru.

Au-delà de 2 000 EUR par mètre carré, on observe une stabilisation des marges de négociation, avec des différences notables entre maisons et appartements. Pour les appartements, la marge de négociation se stabilise autour de 7%. Pour les maisons, la stabilisation se fait autour de 6%.

En résumé, que ce soit pour les maisons ou les appartements, la marge de négociation tend à être plus élevée pour les biens les moins chers au mètre carré, puis se stabilise dans les segments de prix plus élevés, avec une différence notable entre les deux types de biens.



Marges de négociation en fonction du prix au mètre carré pour les appartements, 2023



Marges de négociation en fonction du prix au mètre carré pour les maisons, 2023

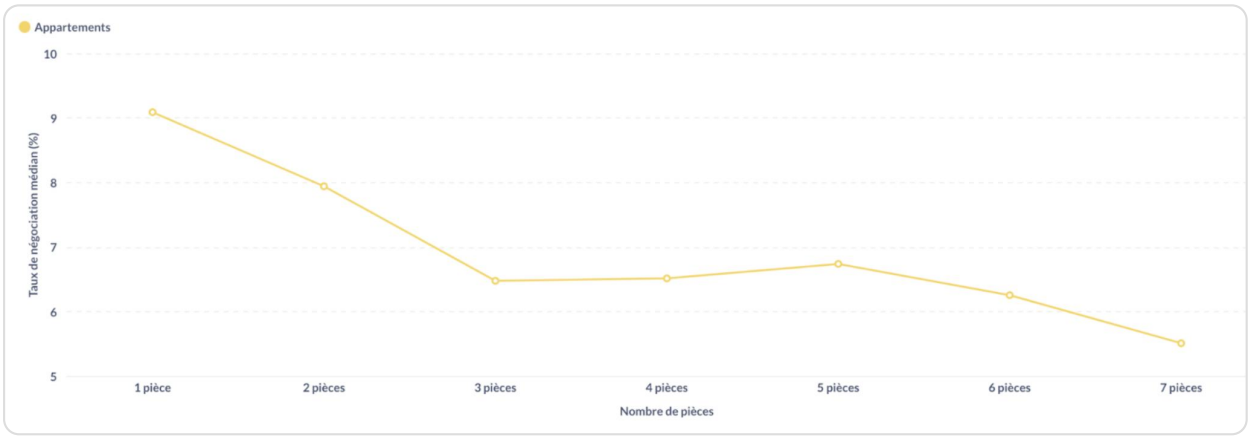
Focus sur les marges de négociation pour les appartements à Paris

Marges de négociation en fonction du nombre de pièces

À Paris, l'analyse des marges de négociation en fonction du nombre de pièces révèle des dynamiques particulières, influencées par la rareté des biens et la nature du marché. Pour les petits appartements, notamment les studios (T1) et les deux-pièces (T2), les taux de négociation médians sont élevés, atteignant respectivement 9% et 8%. Cette forte marge pourrait s'expliquer par la prédominance des investisseurs sur ce segment, qui sont souvent plus enclins à négocier pour maximiser leur retour sur investissement.

Pour les appartements de taille intermédiaire, comme les T3, T4, et T5, la marge de négociation se stabilise autour de 6,5%. Cette stabilité suggère que, pour ces types de biens, le marché est plus équilibré entre offre et demande, avec une négociation plus modérée.

En revanche, pour les très grands appartements, notamment les 6 pièces, la marge de négociation diminue encore à 6,2%, et chute même sous les 5,5% pour les appartements de 7 pièces. Cette baisse peut s'expliquer par la rareté des grandes surfaces à Paris, qui en fait des biens très recherchés. Les vendeurs, conscients de cette demande, sont en position de force, ce qui limite les concessions sur le prix.



Marges de négociation en fonction du nombre de pièces pour les appartements à Paris, 2023

Marges de négociation en fonction du prix

La dynamique observée pour le nombre de pièces se retrouve également lorsqu'on analyse les marges de négociation en fonction du prix des biens. Pour les appartements à Paris dont le prix est inférieur à 400 000 euros, les marges de négociation sont élevées, dépassant les 8%. Cette forte négociation est souvent liée à des biens nécessitant des travaux ou situés dans des zones moins attractives, où les acheteurs sont plus enclins à négocier.

Entre 400 000 euros et 1,2 million d'euros, la marge de négociation se stabilise autour de 6%. Cette stabilisation reflète un marché où l'offre et la demande sont mieux équilibrées, les vendeurs et les acheteurs trouvant plus facilement un terrain d'entente sur le prix.

Dans l'ensemble, que ce soit en fonction du nombre de pièces ou du prix, les marges de négociation à Paris semblent suivent une logique dictée par la rareté et la demande, avec des négociations plus marquées sur les petits biens et une réduction progressive des marges à mesure que la taille et la valeur des biens augmentent.



Marges de négociation en fonction du prix pour les appartements à Paris, 2023

Conclusion : une corrélation entre les prix des biens, le nombre de pièces et la marge de négociation

L'analyse des marges de négociation dans le marché immobilier révèle des dynamiques complexes, influencées par plusieurs facteurs tels que le type de bien, le nombre de pièces, le prix global, et le prix au mètre carré. Que ce soit pour les maisons ou les appartements, les marges de négociation sont plus élevées pour les biens les moins chers, qu'ils soient mesurés par le prix total ou par le prix au mètre carré. Ce phénomène reflète souvent une plus grande flexibilité des vendeurs dans les segments où les acheteurs ont un pouvoir de négociation plus fort.

Les biens milieu de gamme, en termes de prix, tendent à afficher des marges de négociation plus stables, suggérant un équilibre entre l'offre et la demande dans ces segments. Cependant, pour les biens très haut de gamme, en particulier ceux proches de seuils psychologiques importants comme le million d'euros, les marges de négociation montrent une légère reprise, ce qui peut être attribué à des stratégies d'achat spécifiques.

À Paris, le marché immobilier présente des particularités supplémentaires. Les petites surfaces, souvent ciblées par les investisseurs, montrent des marges de négociation plus élevées, tandis que les grandes surfaces, rares et recherchées, affichent des marges plus réduites. Le prix total du bien influence également la négociation, avec des marges plus importantes pour les biens les moins chers et une stabilisation autour de 6% pour les biens de valeur intermédiaire.

À propos de PriceHubble

PriceHubble est une entreprise B2B européenne qui développe des solutions d'estimation, de conseil et d'analyse pour les secteurs de la finance et de l'immobilier résidentiel s'appuyant sur le big data et le machine learning. Les solutions PriceHubble permettent aux professionnels (banques, agents, courtiers) de mieux conseiller leurs clients particuliers et d'offrir une expérience personnalisée, en leur apportant toute la transparence sur le marché immobilier. Elles permettent également aux acteurs institutionnels (investisseurs, promoteurs et bailleurs) d'estimer et d'analyser rapidement des actifs immobiliers, et de prendre de meilleures décisions lors de l'acquisition, la gestion ou la cession d'actifs. PriceHubble est présent dans 11 pays (Suisse, France, Allemagne, Autriche, Japon, Pays-Bas, Belgique, Royaume-Uni, États-Unis, République tchèque et Slovaquie) et compte 200 collaborateurs dans le monde.

Pour toute question ou pour d'autres analyses,
n'hésitez pas à nous contacter :

media@pricehubble.com