

# NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE : LE SECRET LE MIEUX GARDÉ ?

---

*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

# Contexte : La négociation immobilière, information cruciale mais difficile à obtenir

En matière immobilière, il est rare qu'une vente se fasse « au prix », c'est-à-dire au dernier prix affiché sur l'annonce. Le plus souvent, une négociation, plus ou moins importante, a lieu. Lorsque l'on s'intéresse aux données disponibles, on dispose d'une bonne transparence pour les annonces et les transactions, particulièrement en France. Cependant, les montants de négociation demeurent un angle mort... et l'un des secrets les mieux gardés, jusqu'à aujourd'hui !

Cette note s'appuie sur une percée récente réalisée par PriceHubble dans le monde des données immobilières : le « matching » des données annonces avec les données transactions. Cette percée offre de nouvelles possibilités d'analyse immobilière, et permet notamment une analyse approfondie de la négociation immobilière en France. Cette note est la première d'une série d'analyses qui se pencheront sur différents aspects de la négociation immobilière : comment la marge de négociation est-elle influencée par le type de bien, la catégorie de DPE, le type de commercialisation, ou encore l'évolution de la négociation au fil du temps.

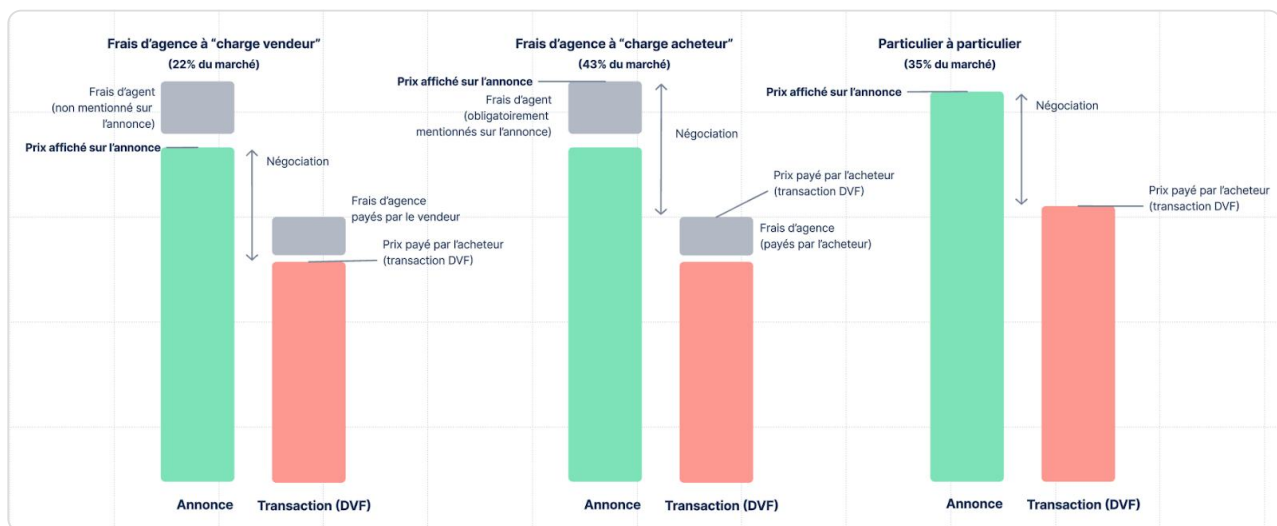
## En quoi consiste la négociation immobilière ?

Prosaïquement, il s'agit d'un accord de gré à gré entre l'acheteur et le vendeur (via l'agent immobilier lorsque la transaction est intermédiée), et consiste en une décote entre le prix affiché sur l'annonce et le prix effectivement payé par l'acheteur.

En termes plus data-driven, la négociation correspond à l'écart entre le dernier prix affiché sur l'annonce immobilière, et le prix effectivement payé par l'acheteur, que l'on retrouve quelques mois plus tard dans les données de transactions DVF (Demandes de Valeur Foncières).

Notons que contrairement à ce que l'on peut penser au premier abord, la différence entre le dernier prix affiché sur l'annonce et la transaction DVF s'explique uniquement par la négociation, et non par les frais d'agent, comme expliqué dans le schéma ci-dessous.





*Détails des prix des annonces et des transactions, incluant les frais d'agence et la négociation*

En immobilier, la marge de négociation est l'un des secrets les mieux gardés, entre l'acheteur, le vendeur, l'agent et le notaire, et sur lequel très peu de données filtrent. Pourquoi ? Parce que contrairement aux transactions, les annonces ne sont que très rarement localisées à l'adresse (moins de 5% du temps), mais le sont au code postal ou à la commune. Cette petite spécificité transforme un problème en apparence trivial en un problème extrêmement complexe à résoudre : retrouver l'annonce correspondant à une transaction donnée est la plupart du temps mission impossible.

La négociation est donc un secret bien gardé... Jusqu'à aujourd'hui.

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.

Cette note est la première d'une série estivale dédiée à la négociation. À la fin du feuilleton de l'été, vous saurez tout !



# Négociation : Dynamique sur les cinq dernières années pour les maisons et les appartements

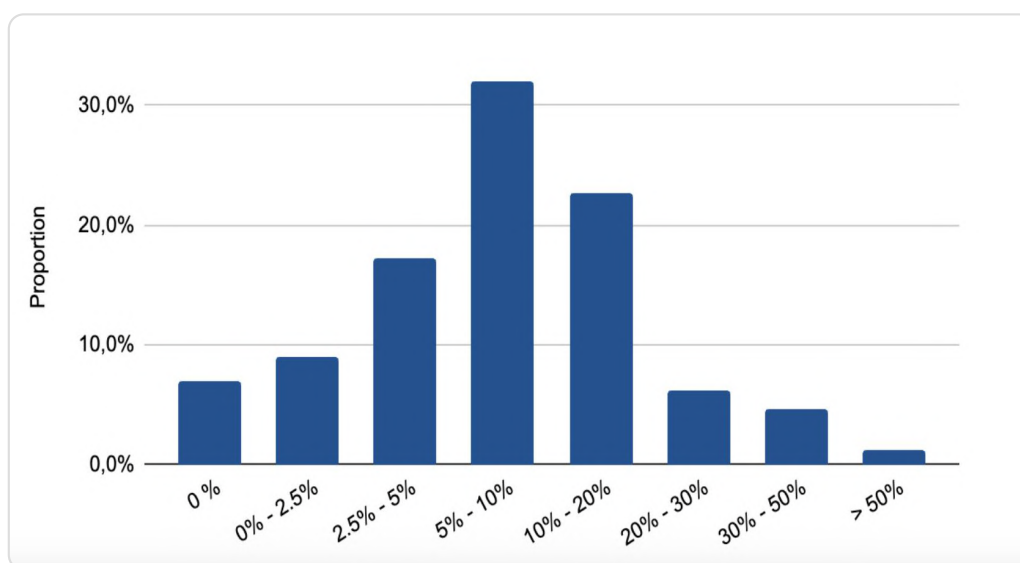
## Quel a été le taux de négociation médian en 2023 ?

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.

En 2023, le taux de négociation médian, pour les biens transactés entre 50 000 et 2 millions d'euros, s'est établi à **7,33%**, pour une négociation médiane de **15 000 EUR**, et un prix médian de **200 000 EUR**.

Les taux de négociation sont relativement bien distribués :

- **7%** des biens sont achetés sans négociation,
- **26%** avec moins de 5% de négociation,
- **32%** entre 5 et 10% de négociation,
- **23%** entre 10 et 20% de négociation
- **Moins de 12%** des biens se négocient à plus de 20% de négociation



*Distribution des taux de négociation en 2023. Source : PriceHubble*

## Des taux de négociation différents en fonction du type de bien

Découpons maintenant les données par type de bien pour mieux comprendre les tendances spécifiques dans la négociation immobilière de 2023.

Pour les maisons, le taux de négociation médian en 2023 était de **6,46%**, avec une négociation médiane de 15 700 EUR et un prix médian de vente de 250 000 EUR. En comparaison, les appartements affichaient un taux de négociation médian plus élevé à **7,55%**, une négociation médiane de 15 000 EUR, et un prix médian de vente de 190 000 EUR. Ces chiffres révèlent des dynamiques de négociation distinctes entre les deux types de propriétés.



## Quelles dynamiques en 2023 et durant ces dernières années ?

Examinons de plus près la dynamique de négociation immobilière sur les cinq dernières années, de début 2019 à fin 2023, qui révèle des tendances particulièrement intéressantes. Au cours de cette période, nous avons observé une diminution progressive du taux de négociation médian depuis le début de 2019 jusqu'au troisième trimestre de 2022, suivie d'une remontée rapide en 2023.

Cette évolution est également corroborée par la dynamique relative au montant médian de la négociation exprimé en euros.

Au quatrième trimestre de 2023, le taux de négociation médian s'élevait à **7,8%** pour un montant de 15 800 EUR, comparativement à **6,3%** et 13 400 EUR au troisième trimestre de 2022. Ces données illustrent une dynamique de marché fluctuante qui se reflète à la fois dans les pourcentages et les montants absolus de négociation.



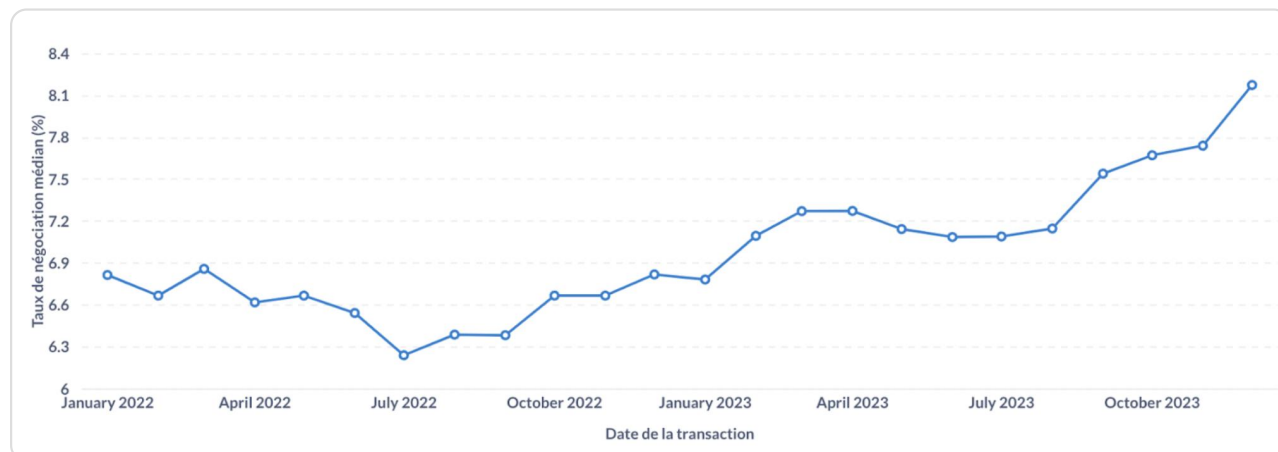
Évolution du taux de négociation entre 2019 et 2023. Source : PriceHubble



Évolution du montant négocié, en euros, entre 2019 et 2023. Source : PriceHubble

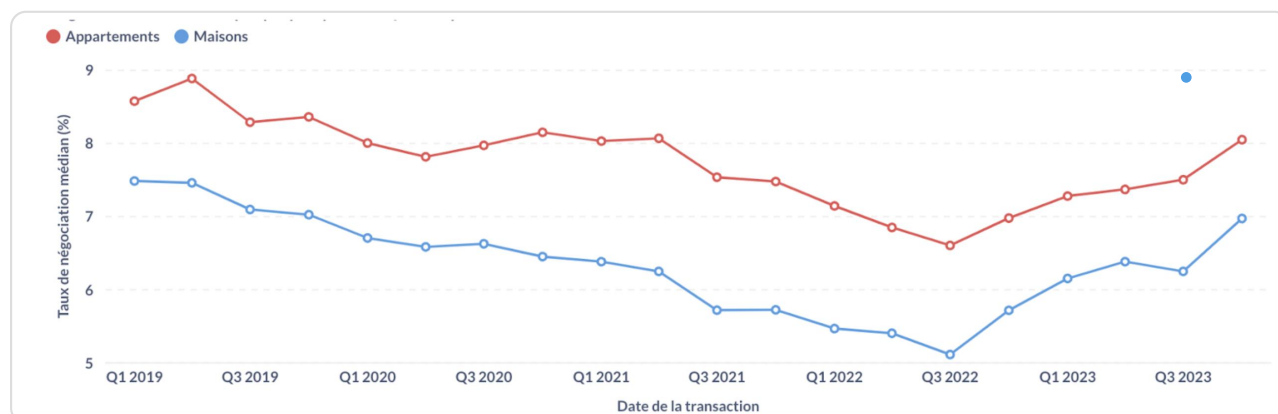


En analysant de plus près l'évolution mensuelle du taux de négociation, on constate que la dynamique haussière démarre véritablement en juillet 2022 et s'accélère fortement vers la fin de 2023. Cette dynamique laisse à penser que, sur la seconde moitié de 2023, les vendeurs perdent progressivement du terrain face aux acheteurs, et acceptent des négociations plus conséquentes.



Évolution du taux de négociation entre 2022 et 2023, mensuellement. Source : PriceHubble

Si l'on revient au comparatif des maisons et des appartements au fil du temps, on constate exactement la même dynamique sur chaque type de bien, avec un point bas au troisième trimestre de 2022 (taux de négociation médian de 5,1% pour les maisons et 6,6% sur les appartements), et une remontée en flèche en 2023, pour atterrir fin 2023 à 7% pour les maisons, et à 8% sur les appartements.



Évolution du taux de négociation entre 2019 et 2023, pour les maisons et les appartements. Source : PriceHubble



# Conclusion : une forte remontée des taux de négociation en 2023

En conclusion de cette première analyse sur la négociation immobilière, les principaux enseignements sont sur les montants de négociation, mais également sur la tendance ces cinq dernières années : avec un point bas au troisième trimestre de 2022 puis une forte remontée des taux de négociations en 2023, la dynamique laisse à penser que les vendeurs ont perdu en rapport de force.

À suivre dans cette série de notes sur la négociation immobilière, différentes analyses se concentrant sur le lien entre taux de négociation et différents facteurs, tels que :

- Les montants de négociation par ville ;
- Le montant et la taille du bien en question ;
- Le niveau de performance énergétique du bien ;
- Le type de commercialisation (frais d'agence à charge vendeur ou à charge acheteur) ;
- La durée de commercialisation du bien.

## 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](mailto:media@pricehubble.com)

