

# Région par région : de combien pouvez-vous négocier le prix de votre futur logement ?

Sur une grande partie du territoire, le marché immobilier s'est tendu avec les conséquences que l'on sait : une demande qui reste forte mais des biens à vendre qui se raréfient et des marges de négociation qui brillent par leur ténuité ! Il reste toutefois possible de négocier. Région par région, voici de combien vous pouvez espérer négocier le prix de vente d'un bien immobilier.

Des négociations moins fréquentes (et moins musclées !) qu'avant

Sur un marché de l'immobilier hyper-tendu - car pénurique - comme est devenu le marché hexagonal, force est de reconnaître que ce sont les vendeurs qui ont la main et que, confrontés à une offre anémique, les porteurs d'un projet d'achat immobilier n'ont bien souvent pas d'autre choix que de renoncer à négocier. Sur un marché où l'on peut dénombrier jusqu'à dix (et parfois davantage !) acheteurs sérieux en attente pour un même bien, il n'y a rien d'étonnant à ce que les acquéreurs ne négocient plus, de peur de voir le logement qu'ils souhaitent acquérir, leur passer sous le nez ! Alors qu'il y a encore de ça quelques années, les acquéreurs négociaient quasi systématiquement les prix affichés, quels qu'ils soient, ce n'est plus le cas. En clair, seuls les logements surestimés et dont le prix de vente affiché apparaît comme étant totalement déconnecté de la réalité du marché immobilier local ou encore qui présentent des défauts, font l'objet de négociations.

C'est en région Rhône-Alpes qu'on négocie le moins

Selon les données compilées le Baromètre LPI-SeLoger, c'est en région Rhône-Alpes que les marges de négociation atteignent leur plus bas niveau, toutes régions et tous biens confondus. Dans cette - ancienne - région - administrative -, les prix de vente affichés font l'objet d'une négociation qui avoisine les 3 %. Avec une marge de négociation se limitant à 3,8 % du prix de vente affiché, la région Île-de-France se hisse sur la deuxième marche du podium. Enfin, en troisième position de notre classement des régions où les prix de vente sont les moins négociés et où l'écart entre prix affiché et prix signé est le plus ténu, on retrouve la Franche-Comté. Dans cette région, le taux moyen de négociation ne dépasse pas 4 %. Avec des marges de négociation se limitant respectivement à 4,3 % et à 4,6 % du prix de vente affiché, la Basse-Normandie et la région Pays de la Loire décrochent la quatrième et la cinquième place.

Des biens fortement négociés en Poitou-Charentes

Que les vendeurs s'y montrent trop gourmands, qu'ils doivent adapter leurs prix de vente au pouvoir d'achat des acquéreurs locaux ou que l'attractivité y soit en berne, il ressort de l'analyse des chiffres recoltés par le Baromètre LPI-SeLoger que les marges de négociation sont plus élevées en Poitou-Charentes (8,4 % du prix de vente affiché), dans le Limousin (7,1 %) ou encore en Bourgogne (6,6 %) que partout ailleurs sur le reste du territoire. Au palmarès des régions où les propriétaires se montrent, en moyenne, le plus enclins à négocier, on trouve - aux quatrième et cinquième places - les régions Centre et

Languedoc-Roussillon (6,5 %) et Midi-Pyrénées (5,9 %).