PriceHubble

REAL ESTATE DATA SERIES #7

NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE ET DPE : COMMENT LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE INFLUE-T-ELLE 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

Août 2024

Contexte : L’influence du DPE sur la négociation immobilière, un phénomène soupçonné mais pas encore quantifié

Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) joue un rôle de plus en plus crucial dans l'immobilier. Traditionnellement, les prix des biens immobiliers étaient principalement influencés par leur localisation, leur taille et leur état général. Cependant, l'efficacité énergétique des logements est désormais un facteur déterminant pour les acheteurs et les vendeurs. Chez PriceHubble, nous publions régulièrement des notes sur le sujet, et intégrons déjà le DPE dans nos algorithmes d'estimation pour fournir des évaluations précises et pertinentes.

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 percée permet de mettre au jour un phénomène soupçonné, mais pas encore quantifié : l’influence du DPE sur la marge de négociation.

Au début du mois de juillet, nous avions publié notre première note dédiée, intitulée « Négociation immobilière : le secret le mieux gardé ? ». Cette note se propose d'analyser l'impact du DPE sur les prix immobiliers en 2023*, tant pour les appartements que pour les maisons. Nous examinons ensuite la dynamique de cette influence au cours des quatre dernières années, mettant en évidence la montée en puissance du DPE comme facteur clé dans les négociations de prix.

Précision méthodologique : pour cette analyse, nous avons exclu les biens classés A, correspondant pour la plupart à des biens immobiliers neufs, afin de nous concentrer sur l'immobilier ancien. En effet, les dynamiques de négociation sont radicalement différentes dans le neuf et dans l'ancien. Dans cette note, le focus est sur l'ancien.

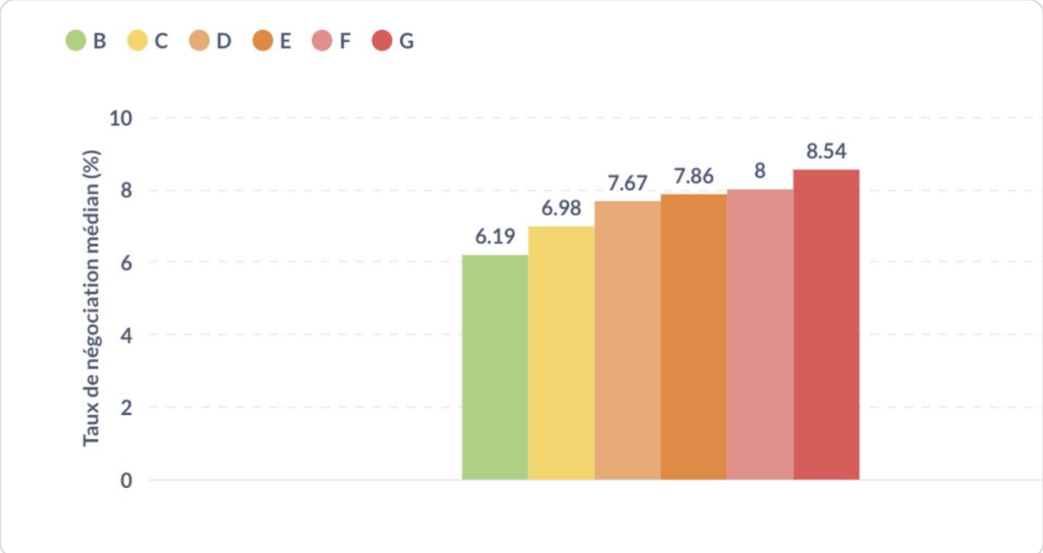
**** Pourquoi 2023 ?*** *Parce que nous sommes tributaires, pour les données de transaction de DVF, du temps de remontée des informations. En avril 2024, ont été publiées les transactions qui remontent jusqu’au 31 décembre 2023.*

Quels taux de négociation par DPE pour les appartements en 2023 ?

Le graphique illustre le taux de négociation médian en 2023 pour les appartements en fonction de leur classe énergétique, de B à G. Les résultats mettent en évidence une corrélation claire entre la performance énergétique des biens immobiliers et les marges de négociation accordées par les vendeurs.

Les appartements classés B, bénéficiant de meilleures performances énergétiques, affichent un taux de négociation médian de **6,2%**. À l'autre extrémité du spectre, les appartements classés G, qui représentent les logements les moins performants sur le plan énergétique, présentent un taux de négociation médian à plus de **8,5%**. La marge de négociation élevée pour ces biens peut potentiellement s'expliquer par une anticipation des acheteurs concernant les coûts potentiels de rénovation afin d'améliorer l'efficacité énergétique.

Cette progression suggère que plus un appartement est énergétiquement inefficace, plus les acheteurs sont enclins à négocier des baisses de prix importantes pour compenser les futures dépenses liées à la rénovation énergétique. Il convient cependant d'ajouter que les appartements énergétiquement inefficaces sont souvent dans un état nécessitant d'autres types de rénovations. La marge de négociation peut donc probablement être attribuée à une anticipation d'autres coûts de rénovation potentiels, et non uniquement à des rénovations énergétiques.



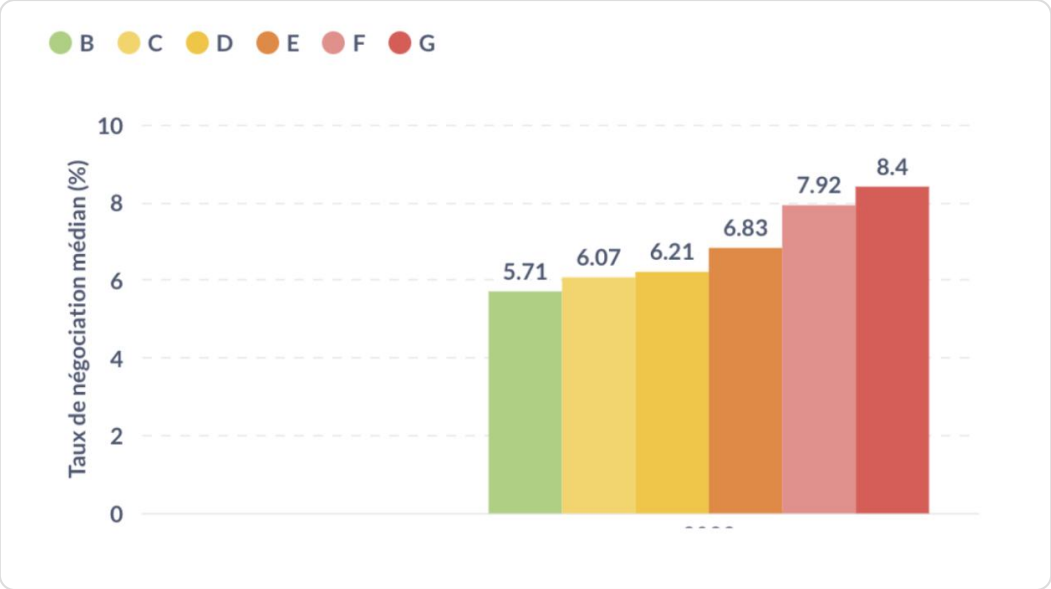
Taux de négociation médian par DPE pour les appartements, 2023

Quels taux de négociation par DPE pour les maisons en 2023 ?

Analysons maintenant les taux de négociation pour les maisons en fonction du DPE. Le graphique montre un schéma similaire à celui observé pour les appartements.

Les maisons classées B ont un taux de négociation médian mesuré à **5,7%**. Ce chiffre est inférieur à celui des appartements de même catégorie, dont le taux est de **6,2%**. Cela montre que les maisons économes en énergie sont particulièrement prisées sur le marché, les vendeurs étant davantage en position de force.

À l'autre extrémité, les maisons classées G présentent un taux de négociation médian de **8,4%**, identique à celui des appartements de même classe. Les propriétés les moins performantes énergétiquement continuent de présenter des marges de négociation élevées, ce qui suggère également que les acheteurs prévoient des coûts importants pour les mises aux normes énergétiques, et/ou pour d'autres types de rénovations.



Taux de négociation médian par DPE pour les maisons, 2023

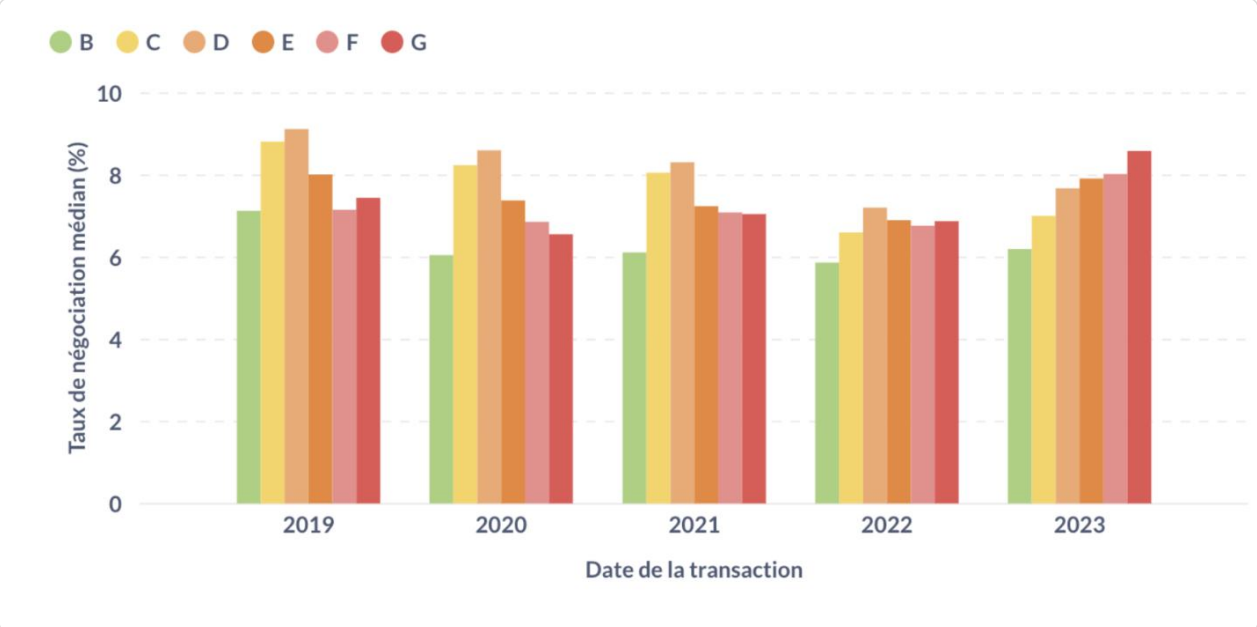
Quelle dynamique entre 2019 et 2023 pour les appartements ?

Analysons maintenant l'évolution du taux de négociation médian des appartements en fonction de leur classe énergétique, de 2019 à 2023. L'analyse de cette période met en lumière des changements significatifs dans les dynamiques de négociation en relation avec le DPE.

Avant 2021, les appartements classés C ou D présentaient des taux de négociation plus élevés que les passoires thermiques classées F ou G, ce qui laisse à penser que le DPE n'entrait pas - ou peu - dans les critères de négociation.

Notons qu'en juillet 2021, une réforme majeure du DPE a été mise en œuvre, uniformisant l'évaluation énergétique des logements à travers la méthode 3CL, par opposition à la méthode sur facture qui était auparavant acceptée.

Les années 2022 et 2023 marquent un tournant décisif : le DPE y est devenu un paramètre clé dans la négociation immobilière. Cette dynamique observée est probablement à mettre en perspective avec une prise de conscience accrue des enjeux environnementaux et énergétiques, ainsi que les tensions sur les prix de l'énergie en 2022, qui semblent avoir profondément modifié les comportements des acheteurs et des vendeurs.

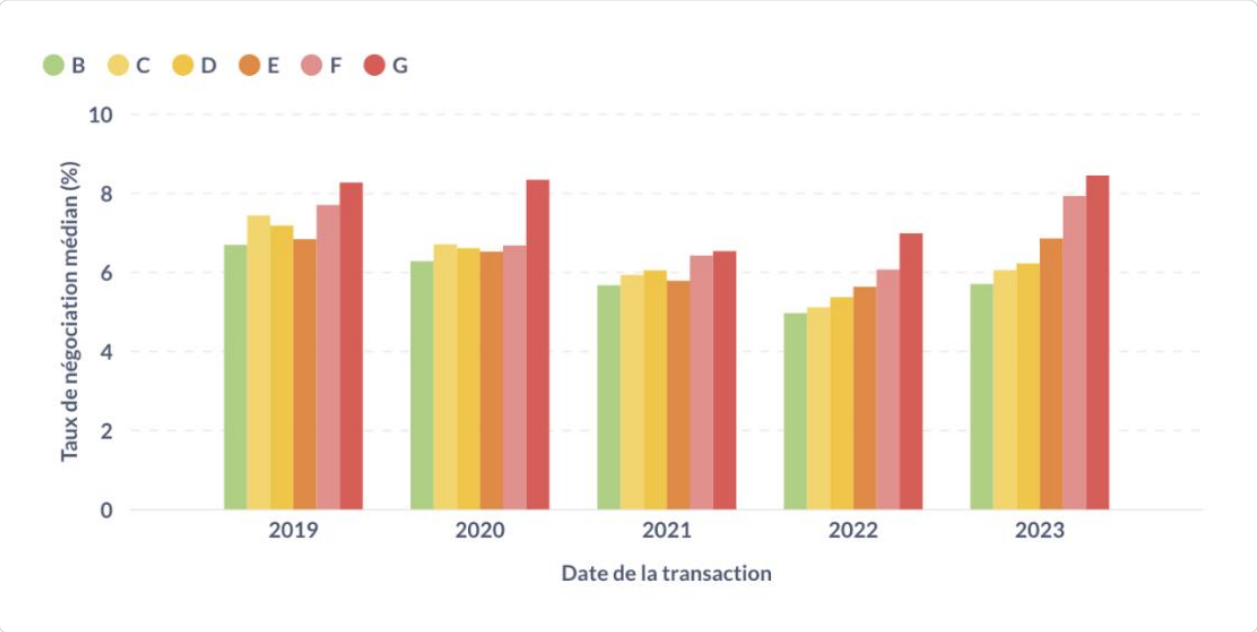


Évolution du taux de négociation médian par DPE pour les appartements, 2019-2023

Quelle dynamique entre 2019 et 2023 pour les maisons ?

L'analyse des taux de négociation des maisons de 2019 à 2023 révèle des dynamiques différentes par rapport aux appartements. Dès 2019, on observe que les biens les moins performants énergétiquement (classes F et G) faisaient déjà l'objet de négociations plus importantes. Cette tendance s'est poursuivie en 2020 et 2021.

Nous notons cependant un phénomène frappant en 2022 : l'accentuation de cette disparité. Le clivage entre les biens performants et ceux peu performants s'est fortement creusé, atteignant un écart significatif. En 2023, le taux de négociation médian pour les maisons classées B est de **5,7%**, tandis que pour les maisons classées G, il s'élève à **8,4%**.



Évolution du taux de négociation médian par DPE pour les maisons, 2019-2023

Conclusion : une attention accrue portée à la performance énergétique ?

Notre analyse révèle l'impact croissant du Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) sur les taux de négociation immobilière médians en France. Si en 2019, ce facteur entrait peu en ligne de compte, en 2023, la performance énergétique est sans aucun doute un facteur clé, avec des biens classés B montrant des marges de négociation bien plus faibles que ceux classés G.

L'évolution notable de ces taux de négociation entre 2019 et 2023 témoigne d'une attention accrue portée à la performance énergétique, probablement influencée par les réformes du DPE, l'importance croissante des sujets liés à la lutte contre le réchauffement climatique et les tensions sur les prix de l'énergie.

Pour les professionnels de l'immobilier, ces tendances soulignent l'importance d'une meilleure prise en compte de la performance énergétique dans les évaluations et les stratégies de négociation, de conseil et d'investissement, permettant de prendre des décisions éclairées et de répondre aux attentes du marché.

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