

ACCÉLÉRATION DES MISES EN VENTE DE PASSOIRES THERMIQUES : MIRAGE OU RÉALITÉ ?

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.



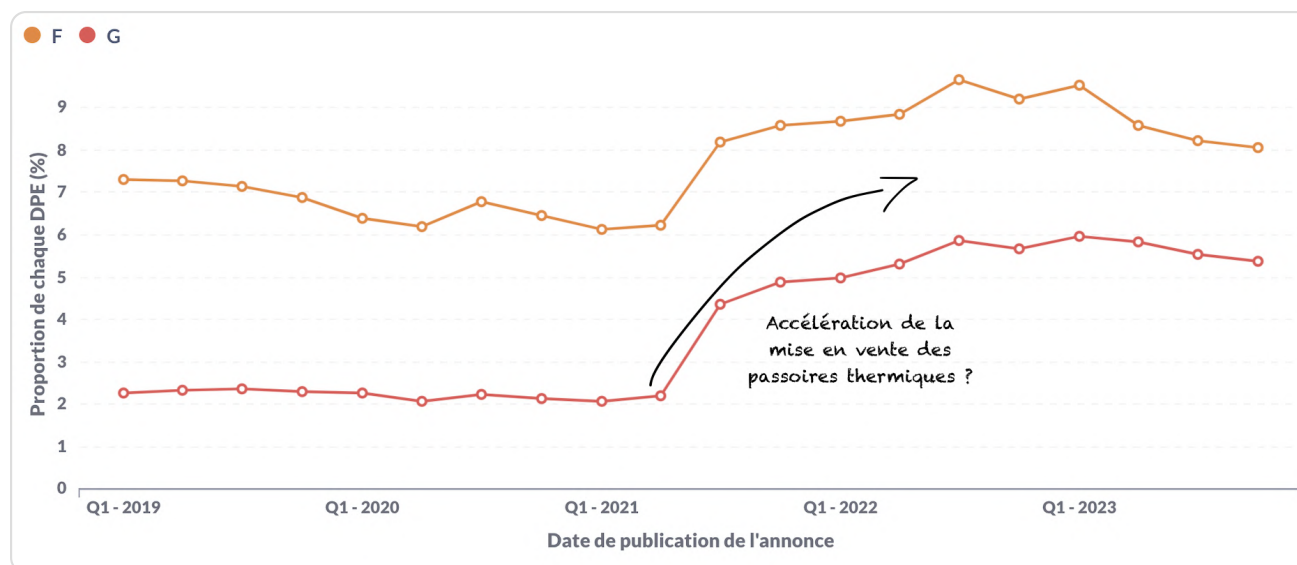
par **Loeiz Bourdic**,
Chief Product Officer, PriceHubble

Contexte

La performance énergétique des logements, et son corollaire, le DPE, sont devenus en quelques années l'un des paramètres fondamentaux et incontournables du marché immobilier. La pression environnementale s'accroît, le cadre réglementaire se renforce, et chacun y va de son interprétation sur les dynamiques en cours. Une analyse en particulier revient régulièrement : une accélération de la vente des logements énergivores, classés F et G, ou plus précisément une accélération de leur mise sur le marché. Certaines analyses avancent l'idée que cette accélération est liée à la pression réglementaire. Est-ce une réalité tangible ou un mirage statistique ? Cette analyse vise à démêler le vrai du faux.

L'analyse : deux interprétations possibles

Cette note se base sur un corpus de plus de 6 millions de biens immobiliers mis à la vente sur les portails immobiliers depuis 2019. Avant le troisième trimestre 2021, la répartition des biens classés F et G était relativement stable, avec environ 2% de G et 6-7% de F. Cependant, une tendance troublante émerge après cette période : une hausse à 5-6% de G et 8-9% de F. À première vue, cela semblerait confirmer l'hypothèse d'une mise sur le marché précipitée de ces biens peu performants.



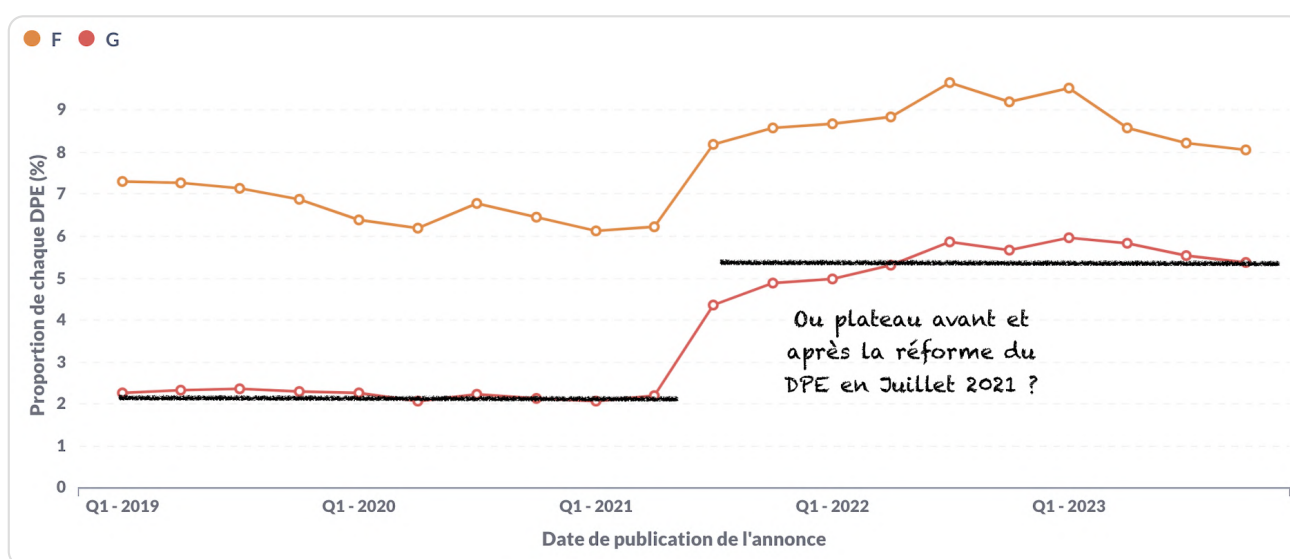
Proportion de biens classés F et G mis en vente depuis 2019



Pourtant, cette interprétation hâtive néglige un facteur crucial : **la révision de la méthodologie du DPE en juillet 2021**. Ce changement profond de la méthodologie a mécaniquement reclassé un plus grand nombre de biens dans les catégories F et G.

Une toute autre interprétation des données est donc possible : la hausse observée ne reflète pas une augmentation réelle de la mise en vente de passoires thermiques, mais plutôt une modification des critères d'évaluation.

Autrement dit, la proportion de ces biens sur le marché, autant avant qu'après juillet 2021, reflète simplement la distribution naturelle au sein du parc immobilier existant. Cette interprétation suggère non pas une dynamique à la hausse, mais plutôt **un plateau stable avant la réforme, suivi d'un autre plateau ajusté après juillet 2021**.



Proportion de biens classés F et G mis en vente depuis 2019

La refonte du DPE

Entrée en vigueur le 1er juillet 2021, la refonte du DPE concernait aussi bien son contenu que sa méthode de calcul. La réforme met fin à la méthode sur factures, et rend obligatoire l'utilisation de la méthode dite « 3 CL » (pour « méthode de Calcul de Consommation Conventionnelle des logements »). Cette méthode prend en compte la consommation d'énergie primaire du bien (exprimée en kWh/m²/an) et ses émissions de gaz à effet de serre en lien avec la consommation d'électricité (exprimée en kgeq CO₂/m²/an), sur la base des caractéristiques du bien. Le barème de notation a lui aussi évolué, avec une échelle des classes énergétiques allant de 70 à 420 kWh/m²/an.



Conclusion : un « effet d'optique » à recontextualiser

Contrairement aux idées reçues, les données ne montrent pas d'accélération significative de la vente de passoires thermiques en réponse à une pression réglementaire accrue. L'augmentation perçue est essentiellement un effet d'optique lié à la révision du DPE. Cette analyse souligne l'importance de contextualiser et de décrypter les données immobilières avant de tirer des conclusions hâtives.

Cette note ouvre le bal d'une série de notes et d'analyses sur le marché immobilier. Prochainement, nous publierons plusieurs notes pour explorer le thème de la performance énergétique et les dynamiques de marché, comme par exemple l'impact du DPE sur les prix, les loyers et la liquidité des biens immobiliers. À suivre.

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 10 pays (Suisse, France, Allemagne, Autriche, Japon, Pays-Bas, Belgique, UK, 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

