

Programme TSP sur la performance énergétique des bâtiments

Note d'analyse complémentaire

Evaluation d'impact d'un signal réglementaire long terme basé sur la mutation vente dans le secteur de l'immobilier

Dans notre programme, le signal réglementaire est destiné à orienter les comportements des ménages vers la performance énergétique, non à les contraindre au moment de la mutation. Le dispositif que nous proposons donne à chaque propriétaire l'opportunité d'améliorer sur la durée la performance énergétique de son logement à partir du réflexe de rénovation thermique. Les analyses statistiques et les observations d'évolution du marché nous montrent que le signal réglementaire proposé dans notre rapport n'aurait pas d'impact sur le marché de l'immobilier.

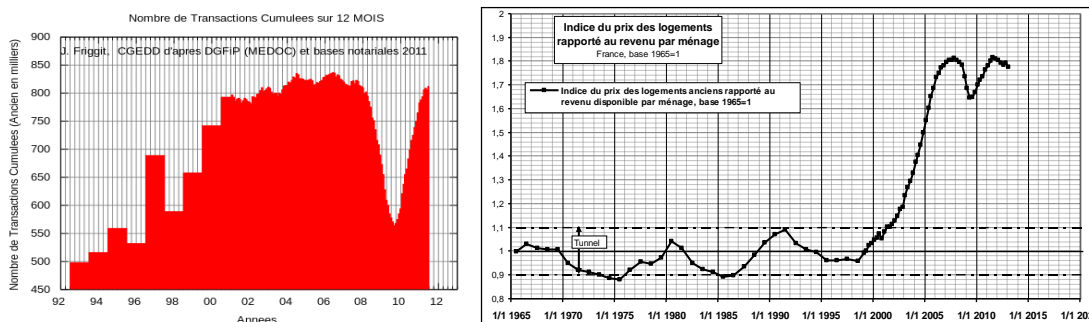
Plusieurs aspects sont à prendre en compte dans la relation « signal réglementaire » et « nombre de transactions immobilières » :

1. Corrélation entre le prix de l'immobilier et le nombre de transactions

Beaucoup de facteurs influencent le marché de l'immobilier à la hausse ou à la baisse. Parmi les principaux, nous avons : l'évolution des revenus des ménages, le niveau des taux d'intérêts, la conjoncture économique, des tendances démographiques, la confiance des ménages dans l'avenir, la perception de l'évolution des prix des logements, etc. Les statistiques montrent que l'évolution du volume de transactions immobilières est multifactorielle.

A partir des données de l'Insee et pour l'historique (1992-2013), nous avons analysé les taux de corrélation entre les prix de l'immobilier en valeur absolue ou rapporté au revenu disponible par ménage, et le volume de transactions immobilières, aussi en valeur absolue et rapporté au nombre de ménages. Les résultats montrent un lien inexistant pour la période 1992-2004 ($R^2 = 0,00112$, $R^2 = 0,18809$) et très faible pour la période récente 2004-2013 ($R^2 = 0,4938$).

Ces résultats apparaissent visuellement sur les graphiques ci-après. Entre 2000 et 2009, il y a eu environ 800.000 mutations en moyenne par an malgré des prix en très forte augmentation.



Par ailleurs, il est important de noter que les changements réglementaires ont été régulièrement introduits dans le secteur de l'immobilier depuis les années 70. Ces exigences ont concerné, notamment, la thermique, la sécurité, l'accès aux handicapés. Là encore, les professionnels du bâtiment ont réussi à les intégrer sans impact réel sur le volume de transactions.

2. Quel surcoût éventuel le programme entraînerait-il sur le prix du logement au moment de la mutation ?

Il est important de rappeler que nos propositions portent sur la mutation vente uniquement. Rappelons donc les différents cas de figures dans le scénario de réforme que nous proposons.

- Propriétaire d'un logement éneergivore non cédant : aucune contrainte de mise en conformité, pas d'impact financier direct sur le logement lié à notre programme, dévalorisation tendancielle du bien liée à la valeur verte et l'accroissement de vétusté du bâti et des installations, accroissement de la facture énergétique corrélée à l'augmentation du prix des énergies, abonnements et de la détérioration des installations.
- Propriétaire d'un logement éneergivore avec une cession programmée (5 à 10 ans) : A la mutation, ce ménage serait donc concerné par une échéance de mise en conformité (2018 pour la classe F, 2020 pour la classe E). Trois cas de figures sont possibles :
 - i. le ménage profite de cette longue période et des occasions de travaux pour intégrer de la performance énergétique lors de ceux-ci. L'atteinte du seuil de mise en conformité à la date de cession se fait donc naturellement et progressivement dans le cadre des travaux de maintenance, l'acquéreur ne supporte aucun coût de son côté.
 - ii. le ménage décide d'engager une rénovation globale (ou par étapes)¹ en bénéficiant des aides publiques, avec un retour sur investissement et une baisse significative de la facture énergétique (voir fiches de cas individuels). Dans le cas d'une cession, le ménage profite d'une valorisation forte du bien sur le marché.

¹ Classe énergétique finale dépendant des caractéristiques physiques du logement et de sa situation.

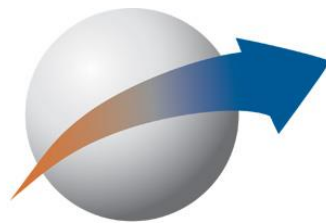
iii. le ménage ne profite pas des occasions de travaux d'amélioration pour embarquer la performance thermique compatible avec l'objectif final à chaque opération. En conséquence, il mettrait en vente un logement non conforme (ex : bien < classe F DPE en 2018). Rappelons que la mise en conformité impose a minima un saut de classe, soit pour beaucoup de logements la réalisation d'un geste de rénovation (investissement compris entre 2.500 et 5.000€). La mise en conformité ferait dans ce cas l'objet d'une négociation entre acquéreur et cédant. Elle se traduirait par une dévalorisation du logement correspondant au montant des travaux minimum de mise en conformité.

- Avec un programme national de rénovation de long terme, tout le marché serait orienté vers la performance énergétique pour valoriser la valeur du logement sur le marché. A l'instar de ce qui s'est passé sur le marché de l'automobile et du contrôle technique, les propriétaires de maisons individuelles auraient intérêt à anticiper l'échéance de mise en conformité et profitant des occasions naturelles de travaux. En revanche, il faut prendre en compte le cas de propriétaires contraints de vendre² sans avoir pu anticiper les échéances de mise en conformité. Nous estimons le nombre de mutations vente contraintes de 20 à 30.000 par an pour les premières étapes du plan (2018, 2020). Ce nombre est faible au regard des quelques 800.000 mutations annuelles sur le marché de l'immobilier. Cela implique que tous les autres propriétaires disposent d'une période de 5 à 20 ans pour améliorer la performance énergétique de leur logement sans risque de contrainte réglementaire directe.

3. Valeur du bien et impact sur le prix.

Nos propositions ne changent en rien le fonctionnement actuel du marché de l'immobilier. En effet, les transactions immobilières intègrent déjà des facteurs correctifs liés à la nature du bien, son niveau de confort, d'esthétique, de sécurité des installations et d'état global du bâti et des installations. Un logement vétuste nécessitant de gros travaux (souvent liés à la sécurité d'utilisation et la dégradation générale des parois) verra son prix fortement dévalué, comme c'est déjà le cas aujourd'hui. A l'inverse, un bien ayant subi de grosses améliorations intégrera cette valeur créée à son prix. Un signal réglementaire sur la performance énergétique en renforcera « la valeur verte ».

² Ces situations de vente contraintes ou précipitées sont souvent liées à des événements familiaux ou professionnelles (divorces, décès, mutations professionnelles, etc.)



Redesigning the Economy to Achieve Carbon Transition

THE SHIFT PROJECT