

LE DPE : NOUVELLE QUALITÉ DU LOGEMENT ? ENQUÊTE AUPRÈS DES AGENTS IMMOBILIERS

ENSEIGNEMENTS-CLÉS

MARS 2025

Jouant à la fois sur l'interdiction de certaines locations et sur l'incitation à la rénovation énergétique, le DPE est amené à affecter de plus en plus fortement les marchés immobiliers. Au cœur de ces marchés, les agents immobiliers jouent un rôle de médiation : ils ne se contentent pas de connecter des offres et des demandes, ils cherchent à les adapter les unes aux autres pour permettre la réalisation des transactions. Si le DPE constitue rarement un élément déterminant de leur travail commercial, les agents immobiliers ont néanmoins développé des connaissances, voire de l'expertise, à son sujet ainsi que sur celui de la rénovation énergétique. La prise en compte du DPE par les agents immobiliers varie selon la lettre : argument de valorisation du bien lorsque le logement est noté A ou B, l'importance du DPE s'atténue jusqu'à disparaître pour les lettres du milieu de l'échelle puis redevient un élément du discours commercial aux lettres E, F et G. Les agents tendent alors à relativiser l'importance de ces lettres auprès des acquéreurs. Dans certains cas, les agents pratiquent une décote correspondant au montant des travaux nécessaires à l'atteinte de la lettre D. Au final, les agents immobiliers apparaissent avant tout comme des professionnels du marché structurellement alliés aux vendeurs, et non comme des agents de la rénovation énergétique.

Une enquête sociologique par entretiens a été menée entre février et août 2024 auprès de 17 agents immobiliers, situés en région parisienne et dans des villes grandes et moyennes des Hauts-de-France et de Bourgogne. Alors que l'interdiction de location de certains logements du fait de leur DPE était déjà entrée en vigueur (pour les « G+ » en janvier 2023) et que d'autres se profilaient (pour les G en 2025, les F en 2028 et les D en 2034), il s'agissait de comprendre la place accordée au DPE par les agents immobiliers lors de la commercialisation des biens.

Un premier enseignement de l'enquête est que, sur le terrain, **les agents interrogés ne perçoivent pas nettement l'afflux de « passoires énergétiques »** (logements notés F

et G) relevé par la presse spécialisée. Cela met en évidence **l'opacité des marchés immobiliers pour les individus**, y compris les professionnels du secteur qui n'ont pas nécessairement la vision nationale, et leur caractère très locaux et hétérogènes. Cela suggère également l'importance du rôle d'intermédiation des agents immobiliers et leur capacité à faire fonctionner des « portions de marché » qui peuvent être très singulières. Ainsi l'un des agents rencontrés avait développé un « business model » distinctif (digital et haut de gamme) qui l'amenait à tenir un discours très neutre sur le DPE comme faisant partie des paramètres du secteur sans que cela ne soit problématique, là où de nombreux autres agents apparaissent plus critiques. Ainsi pour nombre d'agents, **le DPE serait une**

circonstance limitant les possibilités de reprise du marché après une année 2023 fortement ralentie par la hausse des taux d'intérêt. Le contexte général de crise limiterait également la mise en vente des passoires car les propriétaires préféreraient attendre une remontée des prix. En revanche, les agents interrogés ont fait état d'une **baisse d'attractivité des passoires à la vente** qui pourrait traduire la réticence des acquéreurs à l'idée de réaliser des travaux ou, plus généralement, un effet de stigmatisation produit par les classements F et G.

Le **marché de la location** est quant à lui perçu comme fortement affecté par les **interdictions futures des biens de classe F et G**. Si la majorité des agents voit l'obligation des rénovations des passoires comme un « **mal nécessaire** » pour l'obtention d'un parc locatif de qualité, ils notent également que cela impacte leur activité. Les premières interdictions prennent effet dans un contexte de **dissymétrie entre une demande conséquente de logements par rapport à l'offre proposée, surtout en ville**. Ces interdictions s'appliquent d'autant plus fortement sur **les bâtis anciens**, par exemple dans les centres-villes, plus difficiles à rénover. Dans l'ensemble, les agents insistent sur une **faible anticipation des propriétaires-bailleurs à engager des rénovations**. Elle peut s'expliquer, dans le cas particulier des copropriétés, par la complexité des démarches concernées, mais semble renvoyer, de façon plus générale, à un **attentisme des acteurs**.

Un deuxième enseignement de l'enquête est que le DPE tend à devenir **une caractéristique du logement qu'il n'est plus possible d'ignorer** dans le cadre d'une transaction. **Cette caractéristique est plus ou moins mise en avant ou à distance selon la note**. Quand les logements sont bien notés (typiquement A à C), le DPE devient une qualité valorisant le bien. La réciproque n'est cependant pas vraie : les agents s'efforcent de ne pas faire de la mauvaise note F ou G, un défaut du bien. Dans le discours qu'ils tiennent aux vendeurs comme

aux acquéreurs, ils relativisent alors l'importance du DPE.

Cette prise en compte du DPE se constate lors de l'estimation du prix du bien, qui peut être réalisée de plusieurs manières. La plupart des agents s'appuient sur une méthode par comparaison. Cette méthode consiste à comparer les caractéristiques du bien à estimer avec des biens de référence perçus comme similaires et dont une transaction récente donne une indication de prix. **Lorsque le DPE est présent à l'estimation, alors l'agent semble l'intégrer comme une qualité parmi d'autres à la méthode par comparaison**. Si cette intégration du DPE à l'estimation influe donc sur le prix, elle est dans une certaine mesure brouillée par la prise en compte d'autres caractéristiques. Par contraste, **lorsque le DPE est absent à l'estimation, alors l'agent décote ou surcote le bien ex-post**. Dans les cas de décote (note E, F ou G), celle-ci peut être calculée en **budgetisant le montant des travaux de rénovation nécessaires pour rehausser la note autour de D**, ou en appliquant un pourcentage conventionnel de décote visant à couvrir le montant des travaux.

Cette prise en compte du DPE dans l'estimation du prix est différenciée selon la note. La lettre de référence à partir de laquelle une décote ou une surcote est opérée est le D. À partir de cette lettre tout éloignement extrême (A ou G) sera particulièrement accentué dans l'estimation. Plus la lettre s'éloignera du D pour aller vers G, plus le montant des travaux à prendre en compte sera important. **Il est possible de lier cette forte différenciation de la note à la réalisation de travaux, de même qu'à un rejet de la lettre en elle-même**. À l'inverse, l'agent prendra particulièrement en compte un A dans son estimation en tant qu'indicateur de la qualité globale du bien. Si la différenciation du prix se fait particulièrement sentir pour les notes extrêmes du DPE, elle est modeste ou nulle pour les notes situées au milieu de l'échelle.



Le DPE est également monté dans la hiérarchie des caractéristiques du bien mises en avant lors de sa commercialisation, surtout lorsque la note est bonne. L'affichage du DPE sur les annonces reste avant tout indexé aux obligations réglementaires mais sur les plateformes numériques de recherche de logement, le DPE devient souvent un **critère de filtrage** pour l'accès aux offres.

Lors des visites d'un logement avec les acquéreurs, **un bon DPE est un moyen pour l'agent de justifier la qualité globale du bien** et d'indiquer que l'acquéreur n'aura pas de travaux à réaliser. Quelques agents **soulignent d'ailleurs la fiabilité de la notation par la connaissance du diagnostiqueur**, gage de qualité. En revanche, en cas de mauvaise note, l'agent s'efforce de la mettre en perspective et ce, de différentes manières. Certains agents **nuancent la fiabilité technique du résultat** en insistant sur les modifications des méthodes de calcul. Il arrive également que les agents **présentent les factures d'énergie** pour montrer aux acquéreurs les réalités concrètes de consommation d'énergie du logement, qui peuvent différer de la notion de performance énergétique établie par le DPE. D'autres agents mettent à distance la note en **spéculant sur des retours en arrière de la réglementation** qui repousseraient l'interdiction de location.

Cette prise en compte différenciée de la note est également présente lors de la négociation du prix final entre le vendeur et l'acquéreur potentiel. Le DPE peut alors servir de ressource argumentative pour contrer les arguments de négociation du prix à la baisse. **Le travail des agents semble principalement tourné vers la limitation des arguments des acquéreurs.** Dans le cas d'une bonne note, la négociation insistera sur les arguments présentés lors de la visite, notamment l'absence de travaux, pour justifier un prix plus élevé. Dans le cas d'une mauvaise note, les agents peuvent être amenés à **expliquer que le poids du DPE est déjà intégré à l'estimation** pour tempérer les revendications des acquéreurs. Toutefois, bien qu'ils soient structurellement engagés dans un

rapport favorable aux vendeurs de biens, qui sont leurs clients en première instance, **les agents peuvent être amenés à prendre le parti des acquéreurs pour faire aboutir une vente.** Certains insistent ainsi sur la légitimité des acquéreurs à tenter une négociation, en justifiant éventuellement cette demande auprès du vendeur par le **faible nombre de clients intéressés par les biens mal classés.** De plus, pour faciliter la négociation, ils peuvent même soutenir une décote liée à la réalisation de travaux.

Troisième enseignement de l'enquête, l'observation des pratiques des agents immobiliers vis-à-vis du DPE ne montre pas d'action favorable à la rénovation énergétique. C'est pourtant une évolution qui aurait pu s'observer du fait des nouvelles régulations du marché immobilier favorables à la rénovation énergétique. En majorité, cette inflexion du métier d'agent immobilier vers le soutien à la rénovation énergétique ne s'observe pas.

Les conseils des agents sont avant tout prodigués en vue de faciliter l'accomplissement de la relation marchande. Aucun conseil en rénovation ne sera proposé au vendeur, dans la mesure où cela engendrerait des frais supplémentaires pour un résultat ne plaisant pas nécessairement à l'acquéreur. **L'acquéreur sera quant à lui conseillé dans une démarche visant à réduire le plus possible les frais.** Pour faciliter l'échange marchand, il semblerait que **les agents proposent des solutions d'amélioration visant à rehausser d'une ou deux lettres le logement, par exemple pour atteindre la valeur D lorsqu'il est mal noté.** En raison des moindres frais engagés, ces solutions d'amélioration seront alors susceptibles d'encourager le client à faire une proposition, mais tendront rarement à atteindre un A ou un B. De fait, la pose d'équipements ou de matériaux performants énergétiquement, à l'image des pompes à chaleur ou d'une isolation complète, est très peu conseillée par les agents



De plus, une autre limite au travail de conseil en rénovation des agents tient aux frontières de ce qu'ils considèrent être leur métier : leurs compétences et tâches propres, d'ailleurs en partie institutionnellement définies (l'exercice de la profession nécessite la détention ou le bénéfice de la délégation d'une « carte »). Lorsque le client en formule la demande, les agents tendent à recommander des solutions de rénovation **en se reposant sur leur expérience personnelle, en partie acquise pour certains, au contact de diagnostiqueurs, plus que sur des compétences professionnelles ou des savoirs acquis à l'occasion de formation.** Il peut aussi leur arriver **de s'appuyer sur les conseils figurant dans le diagnostic.** Ils adoptent ainsi une position de « semi-experts neutres ».

Toutefois, **dans certains cas, les agents jouent bien un rôle dans la rénovation.** En tant que professionnels de l'immobilier, ils apparaissent aux vendeurs et acquéreurs comme des sources fiables de recommandations d'autres professionnels, qu'il s'agisse de diagnostiqueurs, en amont de la mise en vente, ou d'artisans en aval. Il pourrait s'agir là d'un levier pour le développement de la politique de rénovation.

Justin Baelde (EDF R&D), Catherine Grandclément (EDF R&D) et Alexandre Mallard (CSI – i3, Mines Paris – PSL)

Ce document a été réalisé dans le cadre du projet PREMOCLASSE. PREMOCLASSE est un projet de recherche socio-économique sur la rénovation du bâtiment co-financé par l'ANR (Agence Nationale de la Recherche, contrat ANR-19-CE22-0013-01). Il est mené en partenariat par EDF R&D, le Centre de Sociologie de l'Innovation de l'Ecole des Mines de Paris et le CIRED (Centre International de Recherche sur l'Environnement et le Développement).

Les idées et opinions énoncées ici sont celles des auteurs uniquement et ne sont pas celles des institutions auxquelles ils appartiennent ni de l'organisme financeur.

Pour citer ce document : Baelde, J. ; Grandclément, C. ; Mallard, A. , Le DPE : nouvelle qualité du logement ? Enquête auprès des agents immobiliers, Enseignements-clés du projet PREMOCLASSE, mars2025, en ligne : <https://www.premoclasse.fr/>.

Cette synthèse est tirée du rapport suivant : Baelde, J., *Le DPE : nouvelle qualité du logement ? Enquête auprès des agents immobiliers*, rapport de recherche du projet PREMOCLASSE, août 2024.

Contact : Catherine Grandclément (coordinatrice du projet), catherine.grandclement@edf.fr

