

Maison individuelle : environnement et économie d'énergie au cœur des préoccupations

«Qui achète, à qui, pourquoi? Avec quelles sensibilités aux thèmes de l'énergie et du développement durable?». Des questions auxquelles l'enquête Caron Marketing 2006 apporte des réponses. Focus.

Couple entre 30 et 40 ans, actif, avec deux enfants : tel est le profil type de l'acheteur potentiel de maison individuelle, selon l'étude Caron Marketing 2006, remise à EDF début novembre. Principale information de cette année : la tendance selon laquelle les ménages intègrent de plus en plus l'aspect environnemental et la performance énergétique dans leur projet, est confirmée !

Pression médiatique sur l'environnement et le développement durable, conséquence des hausses des prix du pétrole et des autres énergies fossiles... les raisons invoquées sont nombreuses et variées. Reste que cette confirmation se perçoit surtout lorsque l'on interroge les ménages sur leurs choix en matière d'énergie. Les énergies renouvelables ont le vent en poupe : l'électricité perd 4 points, le gaz 6, tandis que la thermodynamique progresse de 5 et le bois ou le solaire représentent un taux de placement de 10%.

90% des ménages ignorent la performance énergétique de leur maison

Le bien-être ne passe donc plus seulement par la décoration mais aussi par une conscience environnementale... En cas de financement plus important, les ménages privilégient en effet les équipements, avec en priorité le chauffage par géothermie, l'eau chaude sanitaire solaire ou encore les tuiles photovoltaïques, à une piscine ou une cuisine équipée !

Toutefois, alors que le diagnostic de performance énergétique entre en vigueur, 90% des personnes interrogées admettent qu'elles ne connaissent pas la performance énergétique de la maison individuelle qu'elles sont en train d'acquérir, et seulement 3% peuvent donner des chiffres. L'étude thermique reste chez le constructeur.

Un ascenseur social en panne et une fragile solvabilité des ménages

Autre information majeure de cette enquête : les constructeurs vont être confrontés à l'avenir au problème de la solvabilité des ménages. Pour André Caron, directeur de l'étude, «l'ascenseur social est en panne». En effet, le principe selon lequel l'acheteur primo-accédant passe du HLM à la maison individuelle n'a plus lieu d'être. On observe une forte baisse de la primo-accession au profit de la « secundo-accession » qui passe de 42% en 2004 à 50% aujourd'hui.

L'étude montre également une élévation de l'âge d'accession à la propriété. Les plus de 50 ans représentent aujourd'hui 32% du marché contre 19 % en 2005 ! Les hausses des prix de la maison (+6%) et du terrain (+28%), alors que les ménages voient leurs revenus augmenter d'à peine 3%, expliquent ces tendances. Jusqu'à présent, les ménages compensaient cet état de fait par le biais de l'éloignement et d'un allongement de la durée du remboursement. Mais, selon André Caron, cela ne pourra pas durer : l'élasticité dans ces domaines est mince. Enfin, le seuil de revenu d'accessibilité à la propriété étant de 1700 € par mois (sachant que seulement 41% des acheteurs ont des revenus inférieurs à 2300 €, et qu'entre la classe de revenu la plus basse et celle la plus haute, le prix moyen de la maison augmente de 50% et celui du terrain de 150% !), 40% des ménages Français sont laissés « hors marché ».

Pauline Polgar

16/11/2006

Fermer