

LES PROPRIETAIRES-BAILLEURS, LA RENOVATION ENERGETIQUE ET LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ENERGETIQUE (DPE)

ENSEIGNEMENTS-CLES

JUILLET 2023

Le CIRED a réalisé, en 2021-2022, une étude qualitative sur la manière dont les bailleurs privés, en France, abordent l'enjeu de rénovation énergétique, dans un contexte émergent de renforcement des exigences de rénovation énergétique, en lien avec une refonte du Diagnostic de Performance Energétique (DPE). L'analyse d'une quarantaine d'entretiens permet de distinguer 10 profils de bailleurs ayant des pratiques locatives, des approches du DPE et de la rénovation énergétique différentes. Elle montre que la moitié de ces profils sont susceptibles de répondre au renforcement des exigences par des travaux de rénovation énergétique. L'autre moitié est incertaine des conséquences ou envisage une sortie du marché de la location non saisonnière. Cet ensemble suggère que le renforcement des exigences aurait des effets de redistribution importants sur le marché.

Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) fait depuis peu l'objet de changement de méthode et de statut. Plus exigeant dans son calcul, il le devient aussi dans son statut, notamment en conditionnant la possibilité d'augmenter les loyers ou de mettre un bien en location non saisonnière. Un calendrier législatif vise en effet à éliminer progressivement les logements les plus énergivores de ce marché (à partir de 2023 pour les G+, 2025 pour les G, 2028 pour les F, etc.), le segment locatif privé restant de fait celui qui compte les plus forts taux de logements mal isolés.

L'État français regarde les propriétaires-bailleurs comme les futurs acteurs de la

rénovation énergétique sur ce segment. Si une récente étude de l'INSEE avait contribué à en dresser un portrait d'ensemble, il reste encore mal caractérisés dans leur diversité.

L'étude du CIRED s'intéresse à ces bailleurs, à leur vision, leur stratégie et leurs pratiques locatives ainsi qu'à leur approche des évolutions réglementaires et de la rénovation énergétique. Elle s'appuie sur une enquête qualitative avec la réalisation de 45 entretiens semi-directifs avec des propriétaires-bailleurs privés et des échanges avec des professionnels (ANAH, ADIL, EDF).

Profils de bailleurs (nombre entretiens)*	Parc locatif	Modèle économique
Propriétaire professionnel de l'immobilier (9)	+++ à ++ / 'bonnes affaires' à l'acquisition, biens très négociables (en limite de fongibilité), ayant un potentiel de transformation.	Rendement du capital Recherche de rentabilité avec faible investissement. 'Bonnes affaires' à rénover pour offrir des biens à loyers plus bas que la moyenne (cible de locataires précaires).
Salarié visant l'indépendance économique (8)	+ / biens à forte rentabilité (colocation, division petit logement, LCD)	Rendement du capital / complément de revenu actuel ou futur Investisseur, recherche de cashflow / affranchissement du salariat, rentabilité forte à court terme et durable. Financement par emprunt / salaire levier d'emprunt.
Héritier patrimonial actif (3)	+ / proximité résidence principale ou résidence secondaire, surtout immeubles en centres urbains.	Rendement du capital / complément de revenu, actuel ou futur Le parc locatif et sa gestion sont un patrimoine familial à fructifier et à transmettre. Visée qualitative de long terme. Combinaison d'aides financières et fiscales.
Investisseur populaire (4)	+ - / biens anciens à rénover, peu chers à l'achat, à proximité du domicile, zone détendue.	Complément de revenu actuel ou futur / enrichissement à long terme Recherche de complément de revenu (utilisation dans la vie quotidienne) et solution d'enrichissement à long terme.
Professionnel du bâtiment (2)	+ - / biens anciens énergivores, 'bonnes affaires', proximité résidence principale.	Complément de revenu actuel ou futur / enrichissement à long terme / occupation Recherche de revenus complémentaires et de constitution de patrimoine. La location est un second métier.
Bailleur circonstanciel à bas revenu (6)	- / souvent ancienne résidence principale avant mutation / séparation.	Faire face à un impondérable de vie Pas de logique d'investissement locatif. Objectif de réduction des pertes face un changement projet de vie. Montant du loyer souvent inférieur aux prêts/charges.
Bailleur patrimonial (4)	+ - /	Attachement patrimonial, transmission Pas de recherche de rentabilité mais conservation du patrimoine et attachement au bien.
Conservateur (3)	- / bien ancien énergivore, souvent ancienne résidence principale ou bien locatif des parents	Attachement patrimonial, transmission Pas de recherche de rentabilité mais objectif de conservation patrimoine. Attachement au bien.
Déçu de l'immobilier (6)	+ - / biens anciens énergivores, typologie et localisation variée.	Complément de revenu actuel ou futur Sécurisation d'une épargne pour la retraite. Objectif remis non atteint (exigences réglementaires). Biens parfois dévalués (zone détendue, paupérisée).
Retraité de l'immobilier (2)	+ / multipropriétaires, biens anciens, énergivores.	Complément de revenu actuel ou futur Placement avec recherche de complément de revenu à la retraite. Objectif fragilisé par les exigences réglementaires.

Légende taille du parc locatif : +++, > 20 biens : parc très important ; ++, 10 à 20 biens : parc important ; +, 5 à 10 biens : parc moyen ; +-, < 5 biens : petit parc ; -, 1 seul (en locatif) : un seul bien loué.

* Le mode de recrutement des bailleurs pour les entretiens – notamment par les réseaux sociaux – n'a pas permis de contrôler des effectifs par profil.

Tableau. Les 10 profils de bailleurs privés et leur modèle économique



Ces entretiens ont pris place de décembre 2021 à avril 2022, juste avant l'entrée en application des nouvelles mesures, alors qu'une partie des bailleurs doutaient encore de leur mise en application prochaine. Si ces postures peuvent évoluer rapidement dans un contexte réglementaire qui affirmerait la mise en œuvre des nouvelles exigences, les modèles économiques et les pratiques locatives décrites, tout autant que les anticipations des bailleurs sous le coup de ces exigences, restent de mise.

La forte hétérogénéité de situations rencontrées permet de distinguer 10 profils de bailleurs, décrits comme des agencements entre bailleurs, biens et locataires au sens où les devenir de ces trois entités se jouent conjointement face au renforcement des exigences de rénovation énergétique.

Loin de la représentation monolithique du bailleur individuel comme unique dépositaire de la capacité à rénover le bien, l'analyse met en lumière une diversité de stratégies et de devenir des agencements locatifs (vente du bien, conservation mais sortie du bien du marché locatif longue durée, vente / rachat d'un autre bien, rénovation énergétique au fil de l'eau, rénovation énergétique à la mutation ...). Il s'ensuit des effets de redistribution potentielle de richesse et de capacité d'action sur le marché de la location longue durée, voire d'éviction de certains bailleurs, biens ou locataires de ce marché. Cette analyse différenciée permet d'interroger la portée des politiques de rénovation énergétique, en soulignant le rôle décisif des mutations et la concentration du marché locatif qui pourrait en résulter.

Une diversité d'approches de l'activité locative

Les profils attestent d'une diversité de stratégies et de manières d'être propriétaire, notamment s'agissant de la visée économique poursuivie au travers de l'activité locative.

Quatre profils - propriétaire professionnel de l'immobilier, salarié visant l'indépendance économique, héritier patrimonial actif, investisseur populaire - poursuivent un ou des objectifs prioritairement économiques tels que le retour sur investissement, la rentabilité de court terme, le *cashflow* (flux de trésorerie, liquidité ...) ou le complément de revenu.

Quatre autres profils - professionnel du bâtiment, bailleur circonstanciel à bas revenu, bailleur patrimonial, conservateur - s'écartent de ces rationalités économiques. Même si l'apport financier motive le plus souvent la mise en location, celle-ci sert une autre finalité – e.g. limiter les pertes liées à un aléa de vie, constituer ou maintenir un patrimoine à transmettre, développer une activité secondaire – et ouvre à d'autres manières d'aborder les locataires, le bien, son entretien, les travaux et la rénovation. Les finalités non économiques prennent notamment une place de premier plan dans deux profils - bailleur patrimonial, conservateurs - qui visent non pas une expansion et un enrichissement mais un maintien du parc, à vocation patrimoniale et de transmission, sur le marché locatif.

Enfin, deux profils apparaissent, comme des types à dominante économique qui sont mis en difficulté par les exigences



croissantes qui pèsent sur l'activité locative (déçu de l'immobilier, retraité de l'immobilier).

Ces différences s'adosent à une inégale répartition des ressources entre les profils de bailleurs.

De fortes inégalités de ressources

Les inégalités de ressources s'observent sur le plan financier et sur ceux des réseaux et des savoirs, notamment techniques.

Sur le plan financier, certains bailleurs disposent de capitaux propres ou de capacité d'endettement (patrimoine, salaire) plus importants alors que d'autres, qu'on pourrait dire émergents (indépendance économique, investisseurs populaires) car ils n'ont pas ce capital et font de l'emprunt le levier de leur enrichissement, en engageant à son maximum leur capacité à emprunter et quelque fois leur résidence principale (subdivision) (investisseur populaire).

Sur le plan social, les réseaux amicaux ou professionnels, sources de conseil, de visions de rénovation ou encore d'orientation vers des « bonnes affaires » sur le marché, sont très variables d'un profil à l'autre. La constitution de réseaux de compétences semble résulter d'une construction professionnelle passée (professionnel de l'immobilier ou du bâtiment) ou d'un héritage familial (héritier patrimonial actif, bailleur patrimonial). Ici encore, les profils émergents se caractérisent par une forte dimension autodidacte, traduisant le fait que la constitution de réseaux de professionnels nécessite de recourir à ces compétences, donc d'avoir eu la capacité de rémunérer leurs services dans le passé.

Enfin, sur le plan des connaissances techniques, les réseaux sur lesquels s'appuient les bailleurs sont très différents, qu'il s'agisse de la compréhension des réglementations et de leurs possibles évolutions, ou encore des travaux à engager et des modalités opérationnelles de leur mise en œuvre, incluant la question de l'accès aux aides. Ces savoirs sont très importants lorsqu'il s'agit de réaliser des bons investissements et de valoriser ces derniers au travers de travaux appropriés et les moins coûteux possible. On voit ici encore un contraste entre des profils pour lesquels les savoirs ont été acquis professionnellement (professionnel de l'immobilier ou du bâtiment) ou hérités familialement (héritier patrimonial actif, bailleur patrimonial), les profils caractérisés par une forte dimension autodidacte et un apprentissage par la pratique (indépendance économique, investisseur populaire), et enfin ceux dans lesquels ces savoirs sont limités (bailleur circonstanciel à bas revenu, conservateur).

Une diversité de prise en compte du DPE et des marges de manœuvre inégales

Les profils de bailleurs affichent une diversité de perception et de prise en compte du DPE. L'obligation de performance énergétique conditionnant la location devrait donc avoir des conséquences différentes selon le type de bailleur. La manière dont ces derniers abordent leur parc permet de distinguer les approches de type *portefeuille* et celle de type *patrimoine*.

Les premiers (professionnel de l'immobilier) font évoluer leur parc en utilisant le levier de la négociation à l'achat et de la minimisation des coûts de travaux grâce à leur réseau. Ils préfèrent vendre les



biens qui se déclassent et racheter des 'bonnes affaires' - biens non rénovés, très déclassés et à fort potentiel de réaménagement - pour réinvestir dans ces derniers et les mettre aux nouvelles normes. Leur modèle économique leur permet d'opérer cette évolution de portefeuille dans une temporalité assez courte, car ils le font sans recourir aux aides.

À la différence de cette approche qui investit au travers de gros travaux structurels au moment de l'achat, la gestion patrimoniale (héritier patrimonial actif, bailleur patrimonial) s'inscrit dans une continuité de travaux, visant des rénovations de qualité de manière à maintenir le patrimoine sur le marché locatif. Ces biens ne sont donc généralement pas menacés d'interdiction locative par le DPE.

Entre ces deux polarités, une gamme assez large de profils (indépendance économique, investisseur populaire, professionnels du bâtiment, bailleur circonstanciel à bas revenu, déçus de l'immobilier), se caractérise par un parc peu évolutif. Ces profils n'entreprennent des rénovations qu'au moment de l'achat des biens et n'ont pas les ressources sociale/technique/économique pour recourir à des mutations/rénovations ; ils peinent même dans certains cas à en assurer l'entretien du parc au fil de l'eau (conservateur, déçu de l'immobilier). Ils sont donc potentiellement mis en difficulté dans leur modèle économique par les évolutions du DPE et ne pourront mettre leurs biens en accord avec les nouvelles normes que si des aides sont proposées et accessibles.

Les retraités de l'immobilier se situent en frontière de ces groupes : s'ils ne conduisent habituellement pas de gros travaux de rénovation, ils affirment avoir les moyens et la volonté de le faire en cas de nécessité, pour maintenir leur bien sur le marché locatif.

Le devenir des biens est donc partagé. La moitié des types affirment qu'ils feront évoluer leurs biens en engageant des travaux de rénovation (professionnel de l'immobilier, indépendance économique, héritier patrimonial actif, bailleur patrimonial, retraité de l'immobilier), l'autre moitié présente un devenir réservé, dépendant des aides (investisseur populaire, bailleur circonstanciel à bas revenu, conservateur) ou négatif, avec sortie du marché locatif (déçus de l'immobilier), officiel tout au moins (professionnel du bâtiment). Les types pratiquant l'auto-rénovation sont particulièrement fragilisés puisque celle-ci n'est, à ce jour, pas éligible aux aides (investisseur populaire).

La relation avec le DPE est intéressante à considérer dans ces devenirs. On note des degrés très variables de connaissance et de prise en compte du DPE. Seul un profil accorde un intérêt et une pertinence à l'outil (bailleur patrimonial). Une majorité de profils en est critique tout en y restant attentive, ou même en prenant en compte son contenu et ses évolutions (professionnel de l'immobilier, indépendance économique, héritier patrimonial actif, investisseur populaire, bailleur circonstanciel à bas revenu, retraités de l'immobilier). Enfin, trois profils sont à la fois critiques du DPE et ne le prennent pas en compte dans leurs arbitrages (professionnel de l'immobilier, conservateur, déçu de l'immobilier).



La principale critique qui est adressée au DPE est son manque de pertinence, notamment dans ses recommandations de travaux. Il est regardé comme une contrainte administrative. La crainte demeure vis-à-vis d'une instabilité réglementaire pouvant à tout moment menacer des modèles économiques en posant des exigences qui débordent le bon sens technique.

circonstantial à bas revenu, professionnel du bâtiment) pour lesquels les régimes d'aide seront décisifs, et il signe une sortie des bailleurs du marché locatif et une mutation des biens dans deux profils (conservateur, déçu de l'immobilier). Ses effets seraient donc très différenciés selon les profils de bailleurs et, indirectement, pour les locataires.

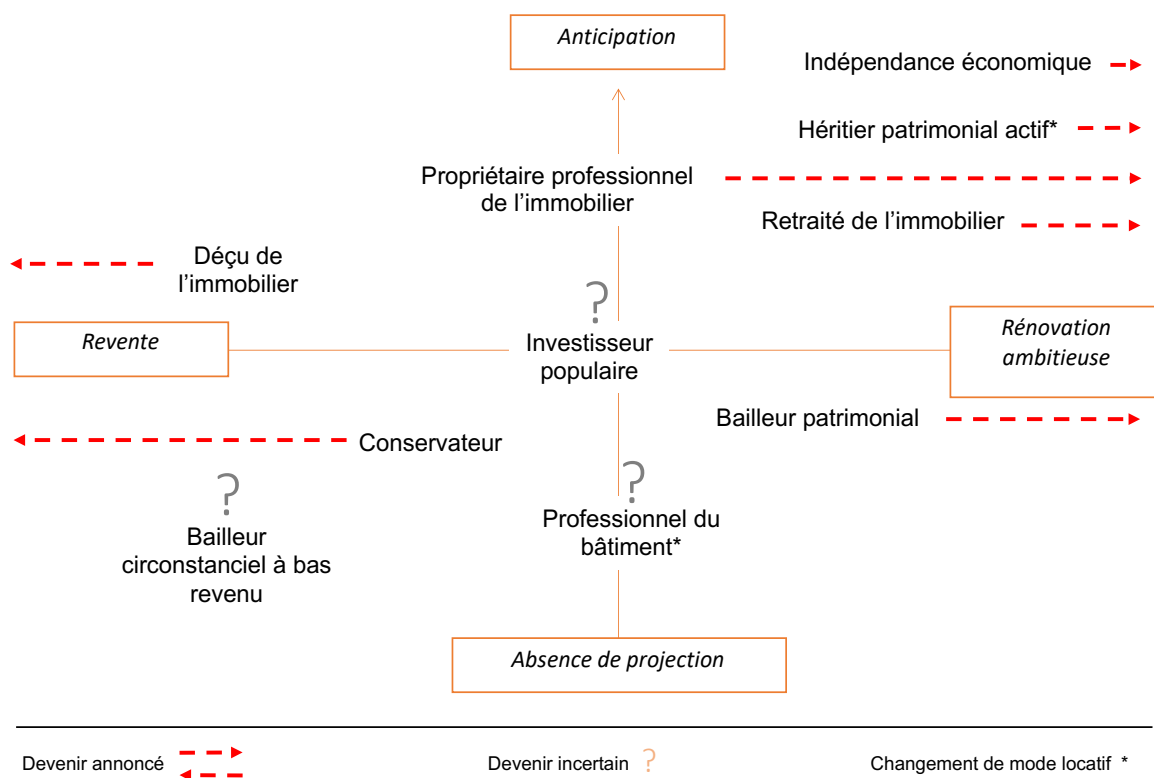


Figure. Anticipation des bailleurs face à un renforcement des exigences de rénovation énergétique

Au final, si l'on considère les modèles économiques des bailleurs et les évolutions qu'ils présentent du fait du renforcement des exigences, on voit que le DPE est à même d'infléchir les pratiques de rénovation pour la moitié des profils (professionnels de l'immobilier, indépendance économique, héritier patrimonial actif, bailleur patrimonial, retraités de l'immobilier); il pose une incertitude sur le devenir des biens dans trois profils (investisseur populaire, bailleur

Un fort potentiel de redistribution

Les exigences de rénovation énergétique sont un levier d'enrichissement potentiel pour certains bailleurs – notamment les propriétaires professionnels de l'immobilier – pour lesquels ces exigences vont augmenter l'offre de biens à rénover sur le marché. Pour d'autres, elles signent une charge supplémentaire (héritier patrimonial actif, indépendance économique), la mise en difficulté



potentielle d'un modèle économique (retraité de l'immobilier, investisseur populaire, bailleur patrimonial), le renoncement à des compléments de revenu anticipés de longue date ou à l'activité de bailleur (bailleur circonstanciel à bas revenu, professionnel du bâtiment, conservateur, déçu de l'immobilier), et un potentiel appauvrissement. Les capacités d'enrichissement *via* le marché locatif privé peuvent donc se trouver fortement redistribuées par le DPE et les exigences qui lui sont liées. Une concentration accrue du marché locatif privé, déjà très forte dans certains secteurs géographiques tels que la région parisienne, pourrait en résulter.

Si certains profils de bailleurs sont potentiellement remis en cause, certains biens et segments de locataires peuvent également l'être. Il sera globalement plus difficile d'absorber les coûts des rénovations énergétiques dans les zones détendues où les prix de l'immobilier peuvent être faibles en regard des coûts de rénovation. Ce risque de fracture territoriale se double d'un enjeu de fracture sociale. Parmi les profils qui ciblent des locataires à bas revenus - propriétaire professionnel de l'immobilier, investisseur populaire, bailleur patrimonial, conservateur – seuls deux profils semblent pouvoir pérenniser une offre à faible loyer, avec des ressorts différents. Le propriétaire professionnel de l'immobilier peut potentiellement se porter acquéreur des biens énergivores localisés dans des zones détendues. Fidèle à son modèle économique, et fort de son pouvoir de négociation, il le fera très probablement à prix très fortement négocié, au détriment des bailleurs qui ne pourraient assumer les coûts associés à une mise aux normes :

investisseur populaire, conservateur, professionnel du bâtiment, déçu de l'immobilier. Ce sont donc ces vendeurs qui assumeront *in fine*, du fait de leur faible pouvoir de négociation, la perte de valeur liée au changement des exigences réglementaires. Le second modèle à même de pérenniser une offre à faible loyer semble être le bailleur patrimonial, du fait de l'attention continue portée à ses biens et de sa visée de long terme justifiant les investissements de rénovation énergétique. Le coût de la mise aux normes est alors assumé par ces bailleurs eux-mêmes.

Enfin, non seulement d'autres modèles qui s'adressent à une diversité de locataires, plus ou moins précaires, peuvent se trouver fragilisés si des aides ne viennent pas les soutenir vers une mise aux normes de leur logement (bailleur circonstanciel à bas revenu, professionnel du bâtiment) mais certains évoquent aussi la possibilité de passer à d'autres modes locatifs (non déclaré, courte durée). Cette issue peut évincer des locataires précaires du marché locatif sans répondre à l'enjeu de rénovation énergétique, puisqu'il s'agit alors de laisser le bien en l'état.

A la « rénoviction », à savoir la mise en difficulté d'une frange de locataires en vue d'une rénovation qui ne leur est pas destinée, pourrait donc s'ajouter la sortie de biens du marché de location officielle de longue durée.

Coralie Robert (CIRED)
coralie.robert8@gmail.com

Alain Nadaï (CIRED-CNRS)
alain.nadai@cnrs.fr



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'École des Mines de Paris et le CIREC (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 : Robert, C ; Nadaï, A. Les propriétaires bailleurs, la rénovation énergétique et le Diagnostic de Performance Energétique, Enseignements-clés du projet PREMOCLASSE, Juillet 2023.

Cette synthèse est tirée du rapport suivant : Robert, C ; Nadaï, A. La rénovation énergétique par les propriétaires-bailleurs et le Diagnostic de Performance Energétique : une enquête sociologique, rapport de recherche du projet PREMOCLASSE, Juillet 2023.

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

