

DPE 2026 : 63 % des Français pensent que les logements chauffés à l'électricité se vendront plus vite

Un effet immédiat sur l'achat : 54 % des Français plus enclins à acheter un logement chauffé à l'électricité

52 % des Français prêts à payer plus pour un meilleur DPE



Le 23 mars 2026

Quels sont les impacts du nouveau calcul du DPE 2026 sur l'immobilier ?

Pour répondre à cette question, [Rothelec](#), spécialiste du chauffage connecté et inventeur du radiateur à accumulation séquentielle, a mené une enquête* auprès de 2 001 Français âgés de 18 ans et plus, représentatifs de la population française. Ce sondage met en lumière l'évolution des intentions d'achat et de vente, l'effet attendu sur la négociation, la vitesse de transaction et même la perception de l'accès au financement, alors que l'électricité est désormais mieux valorisée dans le DPE. Les résultats montrent aussi une attente claire : au-delà de l'étiquette, la performance réelle (isolation, pilotage, maîtrise des consommations) devient le nouveau critère décisif sur le marché.

La réforme du DPE en faveur de l'électricité

Avec la réforme 2026 du DPE, **54 %** des Français se disent **plus enclins** à acheter un logement chauffé à l'électricité (dont **17 % nettement**), signe que l'électricité redevient un critère de choix. Pour autant, la décision reste fortement liée au **confort réel** et à la **maîtrise de la consommation** au quotidien puisque **41 %** n'anticipent **aucun changement**.

<i>Avec le nouveau calcul du DPE (électricité mieux valorisée), seriez-vous plus enclin(e) à acheter un logement chauffé à l'électricité ?</i>	
Réponses	Pourcentages
Oui, nettement plus	17 %
Oui, un peu plus	37 %
Non, pas de changement	41 %
Non, moins enclin(e)	4 %
NSP	1 %

La réforme du DPE 2026 change la donne

En 2026, **67 % des Français disent que le chauffage électrique n'est pas un frein** : 3 % plus un frein majeur + 8 % plus un frein léger + 56 % pour qui ce n'était déjà pas un frein. Seuls 29 % sont encore bloqués par ce système (12 % frein majeur et 17 % frein léger).

<i>Avant 2026, le chauffage électrique était-il pour vous un frein lors d'un achat ? Et après la réforme DPE, est-ce toujours le cas ?</i>	
Réponses	Pourcentages
Frein majeur → ne l'est plus	3 %
Frein majeur → reste un frein	12 %
Frein léger → ne l'est plus	8 %
Frein léger → reste un frein	17 %
Ce n'était pas un frein	56 %
NSP	4 %

52 % des Français prêts à payer plus pour un meilleur DPE

Le gain de 1 à 2 classes DPE est bien perçu. En effet, **52 % des Français accepteraient de payer plus, dont 20 % prêts à aller jusqu'à +3 % et au-delà**.

Mais la prudence reste encore forte : 45 % ne paieraient pas davantage (+ 0 % ou 17 % « je ne paierais pas plus »), preuve que l'étiquette ne suffit pas sans garanties sur la performance au quotidien.

Une notion majeure montrant l'importance d'installer un chauffage électrique piloté et optimisé, capable de faire correspondre classement DPE et factures maîtrisées.

Si un logement chauffé à l'électricité gagne 1 à 2 classes DPE grâce au nouveau calcul, seriez-vous prêt(e) à payer...

Réponses	Pourcentages
+0%	28 %
+1 à 2%	32 %
+3 à 5%	14 %
+6 à 10%	6 %
Je ne paierais pas plus	17 %
NSP	3 %

Une baisse de la marge de négociation immobilière grâce au DPE ?

Avec un logement tout électrique mieux classé au DPE, **51% des Français s'attendent à une baisse de la marge de négociation** (19 % nettement, 32 % un peu) avec une étiquette qui devient un vrai atout en transaction.

Pour 38 %, la négociation ne changera pas, et l'acheteur continuera à regarder de près le confort réel et les charges.

Pour un logement tout électrique mieux classé DPE, pensez-vous que la marge de négociation à l'achat va...

Réponses	Pourcentages
Diminuer nettement	19 %
Diminuer un peu	32 %
Ne pas changer	38 %
Augmenter	6 %
NSP	5 %

À prix et localisation identiques, l'électricité prend clairement l'avantage

En effet, **39 % des Français la jugent plus intéressante** contre 32 % pour le gaz.

Le fait que 22 % restent indifférents montre aussi que le choix se jouera surtout sur la performance réelle, le confort et la maîtrise des consommations qui peuvent faire la différence au moment de convaincre.

À prix égal et localisation identique, entre un logement au gaz classé D et un logement à l'électricité classé D (après réforme), lequel vous paraît le plus intéressant ?

Réponses	Pourcentages
Électricité	39 %
Gaz	32 %
Indifférent	22 %
NSP	7 %

Des biens immobiliers mieux vendus grâce au DPE 2026

Gagnant en attractivité, **les logements chauffés à l'électricité se vendront plus vite pour 63 % des Français** (19 % beaucoup, 44 % un peu). Si 29 % anticipent encore l'inverse, la vente dépendra donc de la maîtrise des charges et du confort ressenti. D'où l'importance de pouvoir démontrer une performance réelle via un chauffage bien dimensionné et piloté.

Selon vous, les logements chauffés à l'électricité vont-ils se vendre plus facilement (plus vite) avec le DPE 2026 ?

Réponses	Pourcentages
Oui, beaucoup plus vite	19 %
Oui, un peu plus vite	44 %
Non, plus lentement	29 %
NSP	8 %

Pour les vendeurs, l'effet attendu est net : **60 % estiment que l'amélioration du DPE aidera à vendre**, soit en valorisant le prix à 32 %, soit en accélérant la vente à prix constant pour 28%.

Un quart (25 %) anticipe toutefois peu d'impact.

La crainte des factures reste un point de vigilance pour 11 %.

Pour un vendeur, l'amélioration du DPE d'un logement chauffé à l'électricité va surtout...

Réponses	Pourcentages
Permettre de mieux vendre (prix plus élevé)	32 %
Permettre de vendre au même prix mais plus vite	28 %
Avoir peu d'effet	25 %
Être compensée par la crainte des factures	11 %
NSP	4 %

Quels types de logements deviennent plus intéressants à acheter ou vendre ?

Avec le DPE 2026, **les Français ciblent surtout les petites surfaces** (28 %) et **les logements rénovés** (24 %), mais placent presque au même niveau les biens dotés de pilotage/thermostat performant (23 %). Les appartements récents arrivent ensuite (15 %), tandis que seuls 8 % n'y voient aucun logement particulièrement avantage.

Pour les vendeurs comme les acheteurs, pouvoir démontrer une installation électrique optimisée, régulée finement et adaptée au logement devient un vrai facteur de décision.

Selon vous, quels logements chauffés à l'électricité deviennent les plus intéressants à acheter/vendre grâce au bilan thermique 2026 ?

Réponses	Pourcentages
Appartements récents	15 %
Petites surfaces (studio/T2)	28 %
Logements rénovés (isolation + fenêtres)	24 %
Logements avec pilotage/thermostat performant	23 %
Aucun en particulier	8 %
NSP	2 %

C'est quoi un logement électrique vraiment intéressant ?

Pour juger l'attractivité d'un logement électrique, les Français demandent d'abord des garanties techniques :

- N°1 : le remplacement des radiateurs / PAC (27 %),
- N°2 : preuve d'isolation correcte (26 %),
- N°3 : le pilotage pièce par pièce (19 %).

Les factures réelles sur 12 mois (15 %) et un DPE récent (11 %) confirment que l'acheteur veut des preuves concrètes.

Pour que vous considériez un logement électrique vraiment intéressant, il faut aussi...

Réponses	Pourcentages
Preuve d'isolation correcte	26 %
Thermostat / pilotage pièce par pièce	19 %
Remplacement radiateurs / PAC	27 %
Factures réelles sur 12 mois	15 %
DPE réalisé récemment	11 %
Autre	1 %
NSP	1 %

Dans le contexte actuel, l'enjeu est d'aligner classement DPE et performance vécue, là où l'expérience de terrain fait la différence. Cette enquête montre que l'électricité s'impose comme une solution largement acceptée... à condition d'être bien dimensionnée et bien réglée. Le vrai enjeu se déplace donc du type d'énergie vers la qualité de l'installation et la maîtrise des consommations. C'est précisément là que les acteurs comme Rothelec doivent proposer des solutions adaptées au logement, une régulation fine et un accompagnement permettant de transformer une perception en confort mesurable.

** Méthodologie : Enquête en ligne (CAWI) réalisée du 13 au 20 février 2026 auprès d'un échantillon de 2 001 personnes, âgées de 18 ans et plus, résidant en France.*

Les répondants ont été recrutés via le panel BuzzPress France (27 700 panélistes actifs). Les panélistes sont recrutés sur la base du volontariat et sollicités par e-mail. Un seul questionnaire complété par personne.

L'échantillon a été constitué selon la méthode des quotas : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, région, taille d'agglomération, niveau de diplôme et statut d'occupation (propriétaire/locataire), conformément à la structure de la population française.

Les résultats ont été pondérés par calage sur marges afin de corriger les écarts résiduels entre l'échantillon et la population de référence. Les données de calage sont fondées sur les dernières sources INSEE disponibles et sur les données administratives publiques pertinentes à la date de l'enquête.

Les résultats sont calculés sur la base des questionnaires validés.

--- Fin ---

À propos de Rothelec

Depuis bientôt **50 ans**, Rothelec conçoit et fabrique en **Alsace** des systèmes de chauffage innovants et performants, et propose un **accompagnement personnalisé** à ses clients.

Entreprise à l'origine du radiateur à accumulation séquentielle, Rothelec a construit son succès en développant une **technologie** unique et exclusive certifiée **Origine France Garantie**, permettant d'obtenir un **confort de chauffe inégalé** et de réaliser des **économies d'énergie**.

Rothelec, c'est un suivi de **A à Z, depuis la fabrication jusqu'à l'installation** de ses systèmes de chauffage dont la qualité est contrôlée par les certifications les plus exigeantes : certification européenne eu.bac, NF 3 étoiles œil ainsi que des labels de qualité renommés : **Fabriqué en Alsace, Origine France Garantie, RGE Qualifelec, LCIE Bureau Veritas**.

Rothelec, c'est avant tout une **proximité avec ses clients** à chaque instant. À l'usine, chaque **expert** veille avec soin et minutie au **bon déroulement** de chaque étape du **cycle de production**. C'est en cultivant les qualités de **sérieux**, de **rigueur** et d'**innovation** propres à sa région d'origine que la marque rencontre un tel succès depuis sa **création en 1976** et qu'elle bénéficie d'une **satisfaction client incomparable**.

Pour plus d'informations : www.rothelec.fr

CONTACT PRESSE