

Chauffage, nouveau nerf de l'immobilier : 91 % des acheteurs en font un critère clé

7 acheteurs sur 10 écartent d'emblée un système de chauffage énergivore
Pour 83 % des Français, un chauffage moderne permet de louer plus vite
Les propriétaires envisagent un changement de système de chauffage à 82 %



Le 29 septembre 2025

Le chauffage n'est plus qu'un simple détail technique, c'est le nouveau juge de paix du marché immobilier.

Avec cette nouvelle enquête* menée auprès de 4 101 personnes (dont 1 300 propriétaires de logements locatifs), Rothelec, le spécialiste du chauffage électrique économique et inventeur du radiateur à accumulation séquentielle, dévoile que le confort thermique et la performance deviennent des leviers incontournables pour l'immobilier.

Des données qui rebattent les cartes pour les vendeurs, les bailleurs, les locataires et les acheteurs.

Lien officiel : <https://www.rothelec.fr/>

Immobilier : 91 % des futurs acheteurs s'intéressent au système de chauffage

Le système de chauffage dans le processus d'achat d'un bien immobilier est primordial. En effet, 54 % des acheteurs scrutent systématiquement le dispositif de chauffage proposé, et 37 % y sont attentifs selon l'âge du bien.

Ce réflexe est en plus conforté par l'actualité puisque depuis le 1^{er} janvier 2025, les logements DPE classés G sont exclus des nouvelles locations, accélérant la prime aux biens sobres.

Le DPE est donc plus que jamais un levier de négociation et un mauvais classement peut rogner jusqu'à 15 % sur le prix final. Côté facture, le gouvernement a annoncé une baisse de 10–15 % de l'électricité en février 2025, rendant les systèmes performants encore plus décisifs pour rassurer les acheteurs.

Enfin, avec seulement 9 % d'acheteurs qui ne priorisent pas le chauffage, la bataille de l'immobilier se joue clairement sur l'efficacité énergétique.

Avant d'acheter un bien, regardez-vous en priorité son système de chauffage ?

| Réponses | Pourcentages |
|-----------------------------------------------|--------------|
| Oui, systématiquement | 54 % |
| Oui, mais seulement si le logement est ancien | 37 % |
| Pas vraiment, je privilégie d'autres critères | 6 % |
| Non, jamais | 3 % |

Le chauffage occupe une place essentielle pour la décision d'achat

Près de 92 % des acheteurs jugent l'importance du type de chauffage : il est « essentiel » pour 49 % et moyennement décisif pour 43 %. Seulement 8 % le relèguent au second plan.

Pour le marché de l'immobilier, le chauffage est clairement un levier majeur de valeur et de négociation.

Quelle place occupe le type de chauffage dans votre décision d'achat ?

| Réponses | Pourcentages |
|-------------|--------------|
| Essentielle | 49 % |
| Moyenne | 43 % |
| Accessoire | 7 % |
| Aucune | 1 % |

7 acheteurs sur 10 écartent d'emblée un système de chauffage énergivore

69 % des candidats à l'achat avouent être prêts à écarter un bien jugé trop énergivore. Dans le détail, 38 % le font sans hésiter et 31 % si rien ne compense ce déficit. C'est un signal d'alarme fort pour logements tristement baptisés « passoires énergétiques ».

Au total, seuls 31 % tolèrent encore un chauffage coûteux : 27 % « sauf en cas de coûts excessifs », et 4 % « jamais ».

Face à la hausse des prix de l'électricité et du gaz, seriez-vous prêt(e) à écartier un bien uniquement à cause d'un mode de chauffage jugé trop énergivore ?

| Réponses | Pourcentages |
|------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Oui, sans hésiter | 38 % |
| Oui, mais seulement si le reste du bien n'apporte pas de compensations | 31 % |
| Non, sauf si les coûts sont vraiment excessifs | 27 % |
| Non, jamais | 4 % |

L'hiver, un révélateur impitoyable

Selon 83 % des Français, un logement mal chauffé ou vieillissant se vend moins bien en automne/hiver, dont 56 % "beaucoup moins bien".

Il est clair que les périodes froides exposent les défauts et plombent la désirabilité d'un bien.

La sanction est déjà visible sur le marché : les "passoires" subissent une décote jusqu'à -14 % vs. des biens classés D (source SeLoger 2024).

Selon vous, un logement mal chauffé ou équipé d'un système vieillissant se vend-il moins bien en automne/hiver qu'au printemps/été ?

| Réponses | Pourcentages |
|--------------------------|--------------|
| Oui, beaucoup moins bien | 56 % |
| Oui, un peu moins bien | 27 % |
| Non, cela ne change rien | 14 % |
| Je ne sais pas | 3 % |

Le podium des chauffages qui font vendre

À la question « *quels types de chauffage facilitent, selon vous, la vente d'un bien immobilier ?* », le trio gagnant se détache nettement : bois/pellets à 59 %, chauffage électrique moderne à 68 % et pompe à chaleur à 76 %. En revanche, le gaz s'effondre à 42 %, signe d'un marché qui bascule.

Ce classement est cohérent avec le contexte. En effet, il n'a pratiquement plus d'aides pour les chaudières gaz et un recentrage des dispositifs sur les solutions décarbonées.

Quels types de chauffage facilitent, selon vous, la vente d'un bien immobilier ?

| Réponses | Pourcentages |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Pompe à chaleur | 76 % |
| Chauffage électrique moderne (radiateurs performants, plancher chauffant) | 68 % |

| | |
|--------------------------------------|------|
| Chauffage au bois/pellets | 59 % |
| Chaudière gaz récente à condensation | 42 % |
| Chauffage collectif urbain | 31 % |
| Aucun en particulier | 3 % |

Logements à rénover : le chauffage en priorité

Dans le cadre de la rénovation de leur logement, 53 % des Français placent l'amélioration du chauffage en tête des travaux, et 36 % la considèrent comme importante mais après d'autres postes.

Ainsi, pour vendre et louer vite, moderniser le système de chauffage devient l'investissement prioritaire.

Si vous deviez rénover votre logement, investiriez-vous en priorité dans l'amélioration du système de chauffage ?

| Réponses | Pourcentages |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Oui, c'est la priorité n°1 (avant isolation, cuisine, salle de bain...) | 53 % |
| Oui, mais après d'autres postes de rénovation | 36 % |
| Non, je privilégierais d'autres travaux | 4 % |
| Non, sauf si le système tombe en panne | 7 % |

Chauffage moderne = accélérateur de location

Pour 83 % des Français, un chauffage moderne permet de louer plus vite.

Dans le détail, 19 % estiment que cette accélération ne fonctionne que dans de certaines zones tendues et plus de 64 % pour tous les types de logements.

Une nouvelle fois, le chauffage devient un différenciateur concurrentiel permettant d'écourter la vacance des biens et de sécuriser le loyer cible.

Pensez-vous qu'un système de chauffage moderne facilite la mise en location d'un logement ?

| Réponses | Pourcentages |
|---------------------------------------------------------------|--------------|
| Oui, cela permet de louer plus vite | 64 % |
| Oui, mais seulement dans certaines zones tendues | 19 % |
| Non, le chauffage n'a pas d'impact sur la vitesse de location | 16 % |
| Non, jamais | 1 % |

Des propriétaires prêts à investir

De leur côté, 65 % des propriétaires sont disposés à investir dans un système de chauffage plus performant (48 % sans hésiter et 17 % pour réduire les charges du locataire).

En zones tendues, où la concurrence est la plus forte, un système récent et maîtrisé est capable de fluidifier et de booster la mise en location.

À noter que 32 % n'investiraient que si la réglementation l'impose.

Seriez-vous prêt(e) à investir dans un système de chauffage plus performant pour améliorer l'attractivité locative de votre bien ?

| Réponses | Pourcentages |
|------------------------------------------------------|--------------|
| Oui, sans hésiter | 48 % |
| Oui, si cela réduit aussi les charges du locataire | 17 % |
| Non, seulement si c'est imposé par la réglementation | 32 % |
| Non, je ne considère pas cela comme une priorité | 3 % |

Une augmentation de loyer possible grâce à un meilleur chauffage ?

A la question « *selon vous, un système de chauffage économique et récent permet-il de demander un loyer plus élevé ?* », 69 % des Français sont dans l'erreur.

Seulement 31 % savent qu'un système de chauffage récent et économe peut soutenir une hausse de loyer en améliorant le DPE et l'attractivité. Cependant, la hausse est juridiquement impossible tant que le bien reste F/G, et strictement encadrée après travaux. Pour maximiser l'effet prix, les propriétaires doivent viser la classe E ou mieux avec justificatifs à l'appui (DPE, factures de travaux) avant révision du loyer.

Selon vous, un système de chauffage économique et récent permet-il de demander un loyer plus élevé ?

| Réponses | Pourcentages |
|------------------------------------------------------------|--------------|
| Oui, clairement | 31 % |
| Oui, mais dans une limite raisonnable | 37 % |
| Non, le marché fixe les loyers indépendamment du chauffage | 21 % |
| Non, aucune influence | 11 % |

82 % des propriétaires poussés à agir sur le chauffage

La réglementation comme facteur clé de changement du système de chauffage est citée par 38 % des propriétaires. Cependant, 44 % priorisent d'abord l'isolation.

Au total, 82 % des propriétaires se mettent en ordre de marche, puisque depuis le 1er janvier 2025, les logements DPE G ne peuvent plus faire l'objet d'un nouveau bail.

Face à l'effet de la réglementation, seuls 17 % avouent repousser la décision et 1 % ne se sentent pas (encore) concernés.

La réglementation interdisant progressivement la location des passoires thermiques vous incite-t-elle à envisager un changement de système de chauffage ?

| Réponses | Pourcentages |
|---------------------------------------------|--------------|
| Oui, c'est un facteur clé | 38 % |
| Oui, mais je privilégie d'abord l'isolation | 44 % |
| Non, je repousse cette décision | 17 % |
| Non, je ne me sens pas concerné | 1 % |

** Méthodologie : enquête réalisée en septembre 2025 auprès d'un échantillon de 4 101 personnes, âgées de 18 ans et plus dont 1 300 se sont déclarées propriétaires d'un bien immobilier locatif, résidant en France métropolitaine. Le recueil des données a été effectué en ligne, via le panel propriétaire de BuzzPress France, composé de 27 600 panélistes actifs, recrutés sur la base du volontariat et sollicités par e-mail.*

L'échantillon interrogé a été constitué selon la méthode des quotas, sur les critères suivants : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, région de résidence et taille d'agglomération, conformément à la structure de la population française. Les résultats ont ensuite été pondérés afin de garantir leur représentativité vis-à-vis de la population cible.

Les données de redressement sont basées sur les dernières sources de référence de l'INSEE (population active, recensement, structure des ménages, etc.) et les données administratives publiques disponibles à la date de l'enquête.

Ce protocole garantit la fiabilité statistique et la reproductibilité de l'étude selon les normes reconnues par les professionnels du secteur des études d'opinion.

--- 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 de **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