



LES TROPHEES VIVRELEC 2006

LES ACHETEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES

Qui achète quoi ? A qui ? Avec quelles sensibilités aux thèmes de l'énergie et du développement durable ?

1. OBJECTIF ET METHODOLOGIE DE L' ETUDE	Page 2
2. SIGNALETIQUE DES MENAGES INTERROGES	Pages 3 à 5
3 DEPOUILLEMENT DE L' ENQUETE	Pages 6 à 20
4 ANALYSE DES RESULTATS	Pages 21 à 25

ANNEXE : le questionnaire d'enquête

1. OBJECTIF ET METHODOLOGIE DE L' ETUDE

Chaque année, les résultats d'une étude sur la demande des ménages sont présentés lors de la remise des TROPHEES VIVRELEC . L'objectif est de suivre les évolutions de la demande " Qui achète quoi ? à qui ? pourquoi ? " de façon à préparer les stratégies d'évolution de l'offre .

En 2004, le thème général portait sur l'image des différentes filières de construction (Pourquoi près de 40% des ménages continuent-ils à choisir de passer par un maître d'œuvre ou à auto construire ?) et sur le processus de choix des terrains .

En 2005, le questionnement était axé sur la sensibilisation des ménages aux thèmes écologiques, sur leurs choix d'énergie et de prestations destinées à économiser cette énergie.

En 2006, nous validons l'évolution des cibles de ménages qui "font construire", l'évolution de leurs choix d'énergies et d'équipement des maisons.

Les résultats présentés dans les pages suivantes sont issus d'une enquête téléphonique réalisée en octobre 2006 par l'Institut IPSOS, auprès d'un échantillon de 401 ménages accédants à la maison individuelle au cours de l'année.

Ces ménages ont obtenu une autorisation de construire une maison individuelle en janvier ou février 2006 . A la date de l'enquête, à 90% la maison est en cours de chantier. L'échantillon, avec quotas par région, fut extrait du fichier des autorisations de construire (DAEI) accordées à une personne physique pour un logement. Il est donc représentatif du marché dit « DIFFUS » .

Echantillonnage par la méthode des quotas / nombre de maisons construites en diffus par région ZEAT.

Les réponses au questionnaire (voir en annexe) furent traitées à l'aide du logiciel CATI . Dépouillement informatique sur PARADOX pour les questions fermées et par analyse des items pour les questions ouvertes .

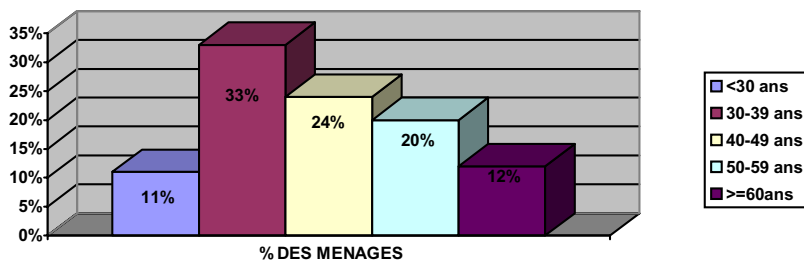
2. SIGNALÉTIQUE DES MENAGES INTERROGES

AGE DU CHEF DE FAMILLE

(% V)

AGE	CMISTES	M.O.	ARTISANS	TOTAL
< 30 ANS	15%	6%	7%	11%
30 - 39 ANS	36%	30%	30%	33%
40 - 49 ANS	21%	25%	27%	24%
50 - 59 ANS	18%	17%	30%	20%
>= 60 ANS	10%	22%	6%	12%
	100%	100%	100%	100%

Voir page 6 la définition des types d'offre : constructeurs-Cmistes et autres filières



AGE MOYEN DU CHEF DE FAMILLE = 43 ANS

L'âge d'accession à la maison individuelle remonte sensiblement depuis plusieurs années.

ACTIVITE ET PROFESSION DU CHEF DE FAMILLE

(% V)

PROFESSION CHEF DE FAMILLE	Mr	Mme	Réf France
Agriculteur	4%	3%	2%
Commerçant-Chef En.	3%	6%	6%
Cadre Supérieur	14%	10%	10%
Profession intermédiaire	22%	23%	14%
Employé	21%	24%	12%
Ouvrier	12%	17%	19%
Retraité	17%	10%	28%
Inactif	7%	7%	9%
Total	100%	100%	100%

Les couples représentent 93% des acheteurs . Il y a deux revenus dans plus de 90% des ménages accédants .

REVENUS NETS MENSUELS DES MENAGES INTERROGES

(% V)

REVENUS	Acheteurs MI	Ref France	Taux d'accession
< 1700 €	11%	46%	1,4 ‰
1700-2300 €	30%	24%	7,5 ‰
2300-3700 €	42%	19%	10,4 ‰
> 3700 €	17%	11%	9,2 ‰
	100%	100%	

NB : Ref France = Calcul caron marketing sur bases INSEE. . Ref France 04

41% des acheteurs de maisons individuelles ont des revenus inférieurs à 2 300 € par mois et 72% dans une fourchette comprise entre 1 700 et 3 700 € par mois.

Le taux d'action correspond au nombre de ménages de chaque classe de revenus qui font construire, pour 1000 ménages de la classe. Il est de 1,4 ‰ pour les ménages dont le revenu est inférieur à 1 700€ / mois (revenu qui constitue le "seuil d'accession") et montre bien la sensibilité du marché aux prix .

PRIX D'ACHAT EN FONCTION DES REVENUS DES MENAGES

REVENUS	PRIX MAISON	PRIX TERRAIN	PRIX TOTAL
< 1 700 €	118 000	37 000	155 000
1700 à 2 300 €	117 000	37 700	154 700
2 300 à 3 700 €	134 100	54 300	188 400
> 3 700 €	177 100	92 000	269 100
Moyenne France	135 050	55 175	190 225

NB : Prix moyens TTC en €

De la classe de revenus la plus basse à la classe de revenus la plus haute, le prix moyen de la maison augmente de 50% ... et celui du prix du terrain augmente de 150% !

En un an (2006 / 2005) le prix moyen des maisons a augmenté de 6% et le prix moyen du terrain a augmenté de 28% .

NOMBRE D'ENFANTS DES MENAGES INTERROGES

% V

NBRE ENFANTS	TOTAL
0 enfant	41%
1 enfant	23%
2 enfants	27%
>= 3 enfants	9%
	100%

NB : uniquement les enfants de – de 16 ans

TYPE D'HABITAT X STATUT D'OCCUPATION DES MENAGES INTERROGES (AVANT DE FAIRE CONSTRUIRE)

(% V)

TYPE HABITAT	PROPRIETAIRES		LOCATAIRES		TOTAL	
	ENQUETES	M.F. *	ENQUETES	M.F.	ENQUETES	M.F.
MAISON INDIVIDUELLE	45%	44%	29%	13%	74%	57%
COLLECTIF	5%	12%	21%	31%	26%	43%
	50%	56%	50%	44%	100%	100%

m.f : moyenne France sur le parc des résidences principales Source INSEE 2000

Mêmes résultats surprenants qu'en 2005 : 74% des ménages interrogés habitaient déjà une maison individuelle avant d'accéder contre 57% en moyenne France ! 50% se déclarent déjà propriétaires de leur logement précédent ! La secundo accession correspondrait à la ½ du marché ? Sur le marché des Cmistes, le taux de secundo accession reste important : 42% .

REGIONS DE DOMICILIATION INITIALE DES MENAGES INTERROGES

REGIONS ZEAT	% MENAGES INTERROGES	% MARCHE 2005
1. ILE DE FRANCE	7%	7%
2. BASSIN PARISIEN	15%	15%
3. NORD	8%	8%
4. EST	8%	8%
5. OUEST	22%	22%
7. SUD OUEST	16%	16%
8. CENTRE EST	12%	12%
9. MEDITERRANEE	12%	12%
	100%	100%

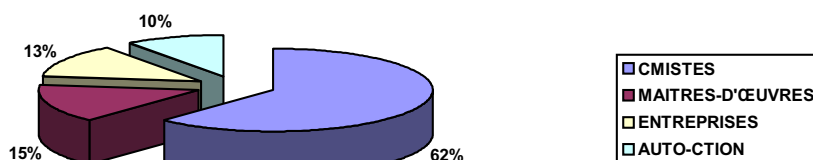
NB : région zeat = zone d'équipement et d'aménagement du territoire

Ce tableau montre que les quotas géographiques qui correspondent au marché réel 2005, ont été parfaitement respectés dans l'échantillonnage .

3. DEPOUILLEMENT DE L'ENQUETE

Q3. TYPE DE FILIERE CHOISIE

1. CONSTRUCTEUR (CMISTE)	=	62%
2. ARCHITECTE ou autre MAÎTRE D'ŒUVRE	=	15%
3. DIRECTEMENT AVEC MARCHES D' ENTREPRISE	=	13%
4. AUTO-CONSTRUCTION	=	10%
		100%



Rappel :

- Constructeur = achat « clefs en mains » avec utilisation du contrat CCMI.
- Architecte = appel à architecte en mission complète.
- Autre Maître d'œuvre = appel aux services d'un maître d'œuvre non diplômé en architecture.
- Entreprise Directe = contrats de travaux avec plusieurs entreprises de divers corps d'état, sans recours à la maîtrise d'œuvre.
- Auto-construction = cas où la maison est réalisée en tout ou partie par le maître d'ouvrage ou sa famille.

Dans la seconde filière : architectes = 7% et autres maîtres d'œuvre = 8%

Attention : Les résultats de l'enquête sont redressés car les autorisations de construire fournies par la DAEI comportent environ 15% de permis "domiciliés" chez les constructeurs, donc non utilisables dans l'enquête ménages .

type de filière par région ZEAT

(% H)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	AUTO CONSTRUCT
Ile de France	80%	10%	10%	Ns
Bassin Parisien	70%	9%	15%	6%
Nord	82%	14%	4%	Ns
Est	43%	20%	25%	12%
Ouest	66%	21%	11%	Ns
Sud Ouest	53%	18%	12%	17%
Centre Est	49%	20%	24%	7%
Méditerranée	27%	17%	35%	21%

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 6% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

type de filière par zone de construction

(% V)

	URBAINE n° 1 et 2	RURALE N° 5
CMISTES	71%	59%
M.O.	14%	14%
DIRECT ARTISANS	10%	16%
AUTO CONSTR.	5%	11%

Attention : Voir INSEE . 1 et 2 = Villes centres et banlieues urbaines .

type de filière par âge des ménages

(% V)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	AUTO CONSTRUCT
< 30 ans	18%	18%	19%	Ns
30 à 39 ans	35%	30%	28%	42%
40 à 49 ans	19%	22%	22%	33%
50 à 59 ans	17%	15%	22%	Ns
>= 60 ans	11%	15%	9%	Ns
Total	100%	100%	100%	100%

(% H)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	AUTO CONSTR	Total
< 30 ans	65%	16%	14%	Ns	100%
30 à 39 ans	64%	13%	11%	12%	100%
40 à 49 ans	55%	15%	13%	17%	100%
50 à 59 ans	65%	14%	17%	Ns	100%
>= 60 ans	61%	20%	11%	8%	100%

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

type de filière par revenu des ménages

(% V)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	AUTO CONSTRUCT
< 1 700 €	10%	11%	11%	13%
1 700 à 2 300 €	28%	27%	29%	44%
2 300 à 3 700 €	44%	38%	44%	38%
> 3 700 €	18%	24%	16%	Ns
Total	100%	100%	100%	100%

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

type de chauffage choisi par filière

(% V)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	Moyenne
Electricité (joule)	63%	42%	31%	50%
Gaz Naturel	16%	16%	19%	16%
GPL	Ns	Ns	Ns	Ns
Fuel	Ns	5%	6%	4%
Thermodynamique	7%	17%	21%	12%
Autres	13%	19%	22%	* 17%
Total	100%	100%	100%	Ns

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

* Attention : Dans "autres", à côté du chauffage bois (= 9%) figurent pour 6% des systèmes d' aérothermie que les ménages n'ont pas cité dans thermodynamique (confusion avec la Géothermie).

Caractéristiques maisons et terrains par filière (prix ttc)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	AUTO CONSTRUCT
Surface terrain	1 357	1 606	1 643	1 710
Prix terrain	55 800 €	59 700 €	53 500 €	48 500 €
Surface Maison	123	145	138	131
Prix Maison	126 200 €	160 400 €	149 200€	112 700 €
Soit au M2 Habit.	1 026 €	1 106 €	1 081 €	860 €

Moyennes

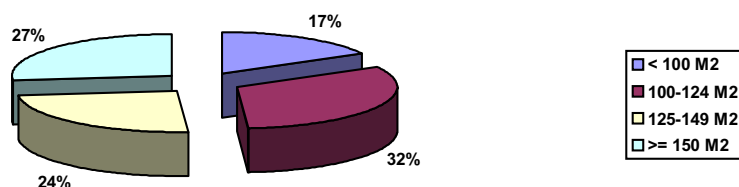
Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

On remarquera que chez les CMISTES, en 1 an, le prix moyen des terrains a augmenté de + 24 % et le prix moyen des maisons de + 10% (mais avec une surface moyenne augmentée de + 6%) .

Q4. TYPES DE MAISONS ET DE TERRAIN

Surface habitable

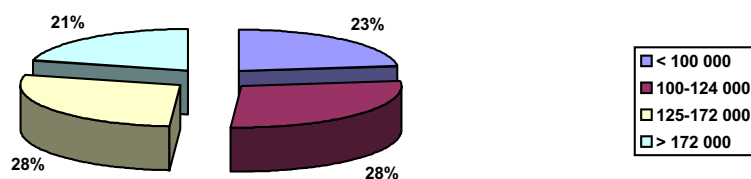
SH Moyenne = 131 M2 (Rappel 2005 = 129 M2)



Rappel : Dans notre indicateur SISAM, la surface habitable moyenne des constructions en 2005 est de 106 m2. Il y a donc probablement confusion chez les ménages enquêtés qui, dans certains cas, incluent les surfaces annexes ou « utiles ».

Prix maison en € TTC

Prix Moyen = 135 000 €



Prix et surface habitable de la maison par type d'énergie

ELECTRICITE	118 M2	116 300 €
GAZ NATUREL	140 M2	154 300 €
GPL		
FUEL	140 M2	140 600 €
THERMODYNAMIQUE	151 M2	171 700 €

On remarquera le ciblage très populaire des maisons chauffées à l'électricité par effet Joule ; par contre le ciblage des maisons chauffées en électrique par installations thermodynamique est très élevé .

Surface habitable et prix TTC par région ZEAT

	S.H. En M2	PRIX €	PRIX au M2
Ile de France	141	160 100	1 135
Bassin Parisien	116	124 600	1 074
Nord	148	148 000	1 000
Est	150	158 300	1 055
Ouest	127	126 000	992
Sud Ouest	129	125 100	970
Centre Est	125	139 700	1 118
Méditerranée	138	129 300	937

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou - 6% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

Surface et prix des terrains

Surface moyenne = 1 500 M2

Dont sur lotissement (43%) = 962 M2
en isolé (57%) = 1 902 M2

Prix moyen = 55 200 € *

Dont sur lotissement = 57 600 €
en isolé = 53 000 €

Les prix des terrains sont très variables de 0 € (terrains familiaux donnés) à plus de 200 000€ en Ile de France, Paca, Haute Savoie, ...

Surface et prix des terrains par région ZEAT

	S Surface	€ Prix	% lotiss
Ile de France	1 160	104 200	31%
Bassin Parisien	1 370	40 100	32%
Nord	1 160	60 000	56%
Est	1 990	56 000	53%
Ouest	1 190	47 000	51%
Sud Ouest	2 150	40 200	34%
Centre Est	1 330	58 100	42%
Méditerranée	1 660	68 600	44%

Moyennes

Surface et prix des terrains par région ZEAT

	S Surface	€ Prix	% lotiss	% du marché
1 Ville centre	1 000	60 100	56%	7%
2 Urbain banlieue	1 160	96 700	38%	12%
3 Rurbain	1 780	59 800	49%	12%
4 Pôles secondaires	1 480	52 400	53%	10%
5 Rural	1 570	45 600	40%	59%

Moyennes

Délais d'ouverture des chantiers

Les autorisations de construire de l'échantillon ont été accordées en décembre 2005, janvier et février 2006 .

Ouverture des chantiers	le mois du permis	= 5%	
	permis + 1 mois	= 9%	
	permis + 2 mois	= 15%	
	permis + 3 mois	= 17 %	
	permis + 4 mois	= 15 %	Moyenne
	permis + 5 mois	= 10%	
	permis + 6 mois (août)	= 3%	
	permis + 7 mois	= 7%	
	permis + 8 mois	= 5%	
	Reste à ouvrir	= 14%	

Q5. Q6. ENERGIES DE CHAUFFAGE

Energies par filière constructeur (Rappel)

(% V)

	CMISTES	M.O.	DIRECT ARTISANS	Moyenne
Electrique (joule)	63%	42%	31%	50%
Gaz Naturel	16%	16%	19%	16%
GPL	Ns	Ns	Ns	Ns
Fuel	Ns	5%	6%	4%
Thermodynamique	7%	17%	21%	12%
Autres	13%	19%	22%	* 17%
Total	100%	100%	100%	Ns

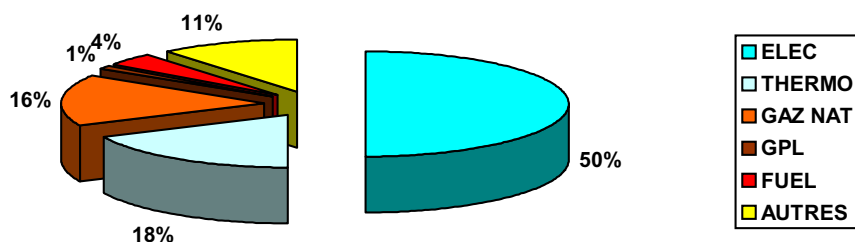
*** Attention :** Dans "autres", à côté du chauffage bois (= 9%) figurent pour **6%** des systèmes d' aérothermie que les ménages n'ont pas cité dans thermodynamique (confusion avec la Géothermie).

On remarquera que les CMISTES placent 2 fois plus d'Electrique (effet Joule) que les artisans en direct ... Mais que ceux-ci placent 3 fois plus de thermodynamique .

Energies choisies

Par rapport à l'enquête de 2005 :

Le Gaz Naturel perd 6 points en part de marché
L'électricité (par effet Joule) perd 4 points, mais
L'électricité (par thermodynamique) gagne 5 points !!!



NB : Autres : Chauffage au bois = 9% Solaire = 1%.

Quels changements de choix pendant le processus d'achat ?

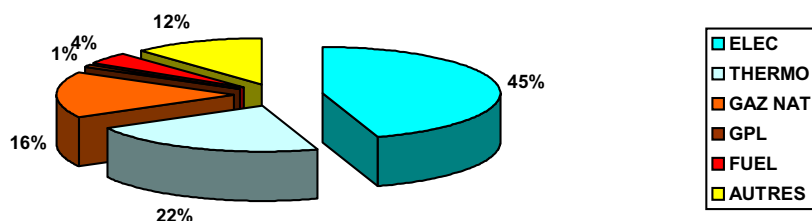
12% des ménages ont signé un contrat avec un choix différent de leur choix initial (48 /401)

Principalement :

5% des ménages ont abandonné l'idée de GEOTHERMIQUE au bénéfice de l'électrique et du Gaz Naturel .
Prix trop élevé de l'installation
Terrain inadapté (trop petit)
Mauvaise offre commerciale

2% des ménages ont abandonné le choix du GAZ NATUREL au bénéfice de l'Electricité
Terrain en ZNDG
Hausse du prix du gaz "L'investissement n'est plus compensé par les économies d'utilisation".

Répartition des énergies initialement choisies :



Il faut souligner qu'en à peine 3 ans, la thermodynamique est devenu un mode de chauffage très prisé par les consommateurs. Surtout la GEOTHERMIE, mot "magique" qui attire aujourd'hui plus de 20% des ménages. SOLAIRE et PHOTOVOLTAÏQUE sont deux autres mots magiques mais qui ne rencontrent – en pratique- pas d'offre.

Energies par région ZEAT

% H

	Elec.	Gaz Naturel	GPL	Fuel	Thermo	Autres
Ile de France	61%	23%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	10%	4%
Bassin Parisien	66%	10%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	6%	14%
Nord	36%	50%	<i>ns</i>	4%	9%	<i>Ns</i>
Est	30%	24%	<i>ns</i>	4%	22%	18%
Ouest	59%	13%	<i>ns</i>	2%	12%	13%
Sud Ouest	47%	9%	<i>ns</i>	9%	14%	20%
Centre Est	32%	26%	<i>ns</i>	4%	22%	16%
Méditerranée	48%	7%	<i>ns</i>	8%	10%	25%

Moyennes NON pondérées

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 6% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

Energies par catégories d'âge des ménages

% H

	Elec.	Gaz Naturel	GPL	Fuel	Thermo	Autres
< 30 ans	53%	17%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	10%	<i>ns</i>
De 30 à 39 ans	47%	16%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	13%	<i>ns</i>
De 40 à 49 ans	48%	18%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	11%	<i>ns</i>
De 50 à 59 ans	58%	9%	<i>ns</i>	<i>ns</i>	11%	<i>ns</i>
>= 60 ans	44%	21%	<i>ns</i>	<i>Ns</i>	23%	<i>ns</i>

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou – 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

Energies par catégories de revenu des ménages

% H

	Elec.	Gaz Naturel	GPL	Fuel	Thermo	Autres
< 1 700 €	48%	11%	ns	ns	7%	ns
1 700 à 2 300	52%	13%	ns	ns	10%	ns
2 300 à 3 700	50%	18%	ns	ns	12%	ns
> 3 700 €	39%	24%	ns	ns	21%	ns

Attention : Compte tenu du nombre d'enquêtes par segment, les intervalles de confiance sont d'environ +ou - 5% . Les chiffres en italique n'ont pas de validité statistique .

On remarquera que les différences de ciblage de revenus entre l'électricité et le gaz naturel ne sont pas significatives.

Q7. SENSIBILITE VIS-A-VIS DES RISQUES ECOLOGIQUES

Croisée avec le choix d'énergie des ménages

(% H)

	FAIBLE	LIMITEE	FORTE	TRES FORTE
Electricité.	8%	22%	61%	7%
Gaz Naturel	15%	28%	49%	8%
GPL				
Fuel				
Thermodynamique	2%	9%	70%	19%
Autres	8%	13%	53%	26%
MOYENNE	8%	20%	58%	12%

43% des clients du Gaz Naturel déclarent une sensibilité faible ou limitée à l' ECOLOGIE contre seulement 30% des clients de l'électricité ... et 11% des clients du thermodynamique

89% des clients du thermodynamique déclarent une sensibilité forte ou très forte.

Q8. CLASSEMENT DES 4 GRANDS RISQUES ECOLOGIQUES

Classé en 1^{ER} = le plus important

EN % V

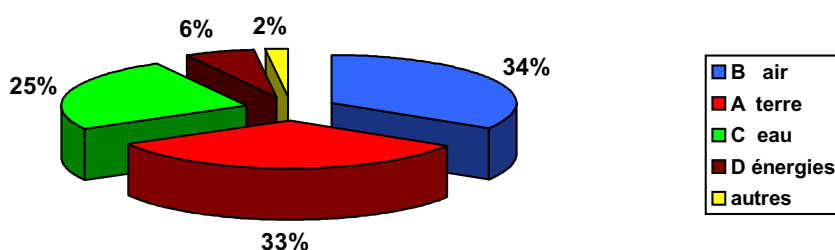
A La pollution de la terre	par les déchets nucléaires et industriels	=	37%
B La pollution de l'air	par le CO2 = effet de serre	=	33%
C Le manque d'eau douce		=	24%
D L'épuisement des énergies	non renouvelables = prix	=	4%

Classé en 2^{ème}

EN % V

B La pollution de l'air par le CO2 = effet de serre	=	36%
C Le manque d'eau douce	=	27%
A La pollution de la terre par les déchets nucléaires et industriels	=	26%
D L'épuisement des énergies non renouvelables = prix	=	9%

Classement pondéré



Q9. CLASSEMENT DES 8 FAÇONS D' OBTENIR UNE MAISON PLUS ECONOMIQUE EN ENERGIE

(% H)

	PAS CONNU	PAS CONVAINCU	TROP CHER	OUI ACHAT
ECS Solaire	5%	18%	4%	63%
MATERIAUX isolation Bois – Monomur - Cellulaire	15%	17%	38%	29%
CONCEPTION bio-climatique apports solaires passifs	37%	16%	20%	25%
CHAUFFAGE aéro thermique	40%	21%	24%	13%
CHAUFFAGE géothermique	11%	22%	52%	12%
CHAUFFAGE à air (Réversible)	51%	24%	15%	9%
CHAUFFAGE chaudière à condensation	54%	24%	12%	8%
PHOTOVOLTAÏQUE fabriquer son électricité	55%	12%	32%	< 1%

La réponse "Oui Achat" correspond à une décision contractuellement prise pour les clients de CMISTES, mais simplement à une intention d'achat pour les autres ménages (les chantiers sont en cours et les corps d'état secondaires ne sont pas figés)

Q10. HYPOTHESE D'UN BUDGET MOINS IMPORTANT : QUELS RENONCEMENTS DE LA PART DES MENAGES ?

(% H)

	OUI SUREMENT	OUI PEUT ETRE	NON
Choix d'une construction plus économique	42%	28%	30%
Choix de supprimer des équipements	29%	20%	51%
Choix d'un terrain plus petit	30%	16%	53%
Abandon du projet de construction	23%	16%	60%
Choix d'une maison plus petite	24%	16%	60%
Choix d'un terrain plus éloigné	20%	15%	64%

Quels équipements supprimer ? (sur 196 ménages OK pour supprimer des équipements) :

- La cuisine aménagée (20)
- La cheminée (13)
- La pompe à chaleur (12)
- Des carrelages plus basiques (9)
- Des sanitaires moins luxueux (9)
- L'ECS solaire (9)
- Les briques remplacées par des parpaings (8)
- Les volets roulants motorisés (8)

Q10 B. HYPOTHESE D'UN BUDGET PLUS IMPORTANT : QUELS REVES DE LA PART DES MENAGES ?

(% H)

	OUI SUREMENT	OUI PEUT ETRE	NON
Choix d' ajouter des équipements	72%	14%	14%
Choix d'une maison plus grande	40%	12%	48%
Choix d'un terrain plus grand	31%	10%	59%
Choix d'un terrain moins éloigné	28%	16%	62%
Choix d' une construction moins économique	16%	11%	73%
Choix d' un achat dans l'ancien	13%	12%	75%
Choix de l'achat d'un appartement en collectif	2%	5%	93%

Quels équipements ajouter ? (sur 347 ménages OK pour ajouter des équipements)

- Un chauffage par géothermie (54)
- L' Eau Chaude Sanitaire solaire (53)
- Des tuiles photovoltaïques pour un chauffage solaire (26)
- Une piscine (25)
- De l'aéro-thermie (pompe à chaleur réversible) (21)
- Des sanitaires plus luxueux (15)
- Une cuisine équipée (14)
- Une cheminée (14)
- Un récupérateur d'eau de pluie (14)
- L'aspiration centralisée (13)
- Un chauffage par le sol (12)
- Des revêtements de sol plus luxueux (12)
- Des volets roulants électriques (10)
- Des baies vitrées ou une véranda (8)
- .
- .
- De la domotique (3) !

Quelles modifications de gros œuvre pour une construction plus haut de gamme ?
(sur 108 ménages OK)

- Un gros œuvre en monomur (brique ou béton cellulaire) (7)
- Faire un garage plus grand (5)
- Ajouter une terrasse (5)
- Faire un sous sol (4)
- Aménager les combles (4)
- Mieux isoler (4)
- Faire une maison en bois (3)
- .
- .

Q12. CONNAISSEZ VOUS LA PERFORMANCE THERMIQUE DE VOTRE MAISON ?

OUI = 10%

NON = 90% !!!

Si oui : " Quelle sera cette performance thermique ?

37 réponses dont 9 « 'ne sait pas »

- 13 réponses = « Bonne, avec des dépenses de chauffage faibles »
- 8 références à la RT = « 80% de la RT 2005 » « un coef de 80% »
« un gain de 30% »
- 3 références aux normes « elle sera aux normes VIVRELEC /
PROMOTELEC
- 2 expressions en KWh /m2

- 2 expressions en dépense annuelle « 800 € » « 500 € »

Q13. SAVIEZ-VOUS QU' AU 1^{er} JUILLET 2007, L' OUVERTURE DES MARCHES DE L' ENERGIE VOUS PERMETTRA DE CHOISIR VOTRE FOURNISSEUR ?

OUI = 48%

NON = 52%

Q14. POUVEZ-VOUS CITER DES NOMS DE CES FUTURS FOURNISSEURS DE MULTI-ENERGIES ?

Citations spontanées ... sur 401 ménages

EDF	22%
GAZ DE France	14%
SUEZ	3%
POWEO	3%
TOTAL	1%
DIRECT ENERGIE	1%
Autres *	4%

* = France Géothermie – Clipsol – Sofath – Proélec – Vivrélec – Thermosem
Eleolia - ...

A noter que 69% des ménages n'ont cité spontanément aucun nom.

Q15. CONNAISSEZ -VOUS LES NOMS SUIVANTS ?

Citations assistées ... sur 401 ménages

EDF	OUI	=	100%
Gaz DE France		=	100%
SUEZ		=	32%
E ON		=	6%
POWEO		=	11%
TOTAL		=	86%
DIRECT ENERGIE		=	17%

Q16. POUR CHACUNE DES ENTREPRISES SUIVANTES POUVEZ-VOUS DIRE SI VOUS LA JUGEZ CREDIBLE EN TANT QUE FOURNISSEUR DE CHACUNE DES ENERGIES SUIVANTES ?

Citations « Oui, plutôt crédible » ... en % sur les ménages qui ont déclaré connaître en Q14 ou Q 15

Sur ... ménages	EDF 399	GDF 400	SUEZ 127	TOTAL 346	D.E. 67
ELECTRICITE	96%	47%	61%	25%	70%
GAZ NATUREL	78%	93%	43%	66%	52%
GPL	56%	84%	29%	67%	43%
FUEL	35%	39%	24%	86%	40%
GEO THERMIE	61%	45%	31%	28%	57%
AERO THERMIE	54%	39%	32%	21%	51%
SOLAIRE	67%	41%	28%	25%	55%

Observations :

EDF est perçue comme le fournisseur le plus crédible sur les ENR . Gaz de France est moins crédible sur les ventes d'Electricité qu' EDF sur les ventes de Gaz . EDF apparaît comme l'énergéticien le plus complet .

Q17. POUR CHACUNE DES ENTREPRISES SUIVANTES POUVEZ-VOUS DIRE SI VOUS LA JUGEZ LEGITIME POUR VOUS APPORTER LES SERVICES SUIVANTS ?

Citations « Oui, plutôt légitime » ... en % sur les ménages qui ont déclaré connaître en Q14 ou Q15

Sur ... ménages	EDF 399	GDF 400	SUEZ 127	TOTAL 346	D.E. 67
Contrôle de la sécurité électrique	96%	42%	46%	18%	52%
Contrôle de la sécurité gaz	57%	94%	42%	53%	46%
Entretien des installations	85%	88%	46%	55%	57%
Conseils sur de futures améliorations	90%	89%	50%	59%	64%

Q18. PENSEZ-VOUS QUE LA CONCURRENCE FERA :

Citations assistées ... sur 401 ménages

Monter le prix des énergies	OUI	= 35%
Baisser le prix des énergies	OUI	= 44%
Sera sans incidence sur le prix des énergies		= 21%

4. ANALYSE DES RESULTATS

LE PROFILAGE DU MARCHE ACHETEURS :

Evolution importante : le "cœur de cible" du jeune ménage populaire et primo accédant a tendance à se réduire au bénéfice de ménages plus âgés et plus souvent secundo accédants . L'âge moyen de monsieur passe de 39 à 43 ans . Les plus de 50 ans représentent 32% du marché, contre 19% en 2005 . La secundo accession passe de 42% à 50% du marché .

La maison individuelle reste un marché de revenus moyens : 80 % des ménages ont un revenu inférieur à 3 500 € / mois . 1 700 € / mois reste le véritable seuil d'accession , ce qui laisse 40% des ménages Français hors marché.

De la tranche de revenus la plus basse, à la tranche de revenus la plus haute, le prix des maisons passe de 120 000 à 180 000 € (+ 50%) ... mais le prix des terrains passe de 37 000 à 92 000 € (+ 150%)

En une année la hausse des prix moyens ressort pour les maisons à + 6% , et pour les terrains à + 28% ! Compte tenu d'une hausse des revenus de l'ordre de + 3%, la solvabilité des primo accédants va devenir difficile.

LES FILIERES D' OFFRE :

Constructeurs CMISTES	= 62%
Architectes et Maîtres d'œuvre	= 15% (Archi = 7% / Autres MO = 8%)
Artisans en direct	= 13%
Auto construction	= 10% *

* Les déclarations d'auto construction sont sur évaluées ; la vraie auto construction ne dépasse pas les 3% ... mais de nombreux ménages réalisent (ou font réaliser par la famille, ou au noir) une partie des travaux .

Accession moyenne France :

Maison	= 135 000 €	pour	131 M2 habitables
Terrain	= 55 000 €	pour	1 500 M2

Selon les régions, le marché des CMISTES est très variable ; de l'ordre de 80% en Ile de France ou dans le Nord, à moins de 30% en Méditerranée.

Les CMISTES ont une clientèle plus populaire que les autres filières (sauf auto construction) . Les prix de vente des maisons, sont, au M2, de l'ordre de 1000 à 1 100 € TTC quelque soit la filière . Mais les maisons réalisées par les CMISTES sont plus petites, d'où un prix moyen de 126 000 € ttc (Y compris options, avenants d'adaptation au sol et d'assainissement) .

Les CMISTES placent 63% de chauffages électriques, soit en moyenne un taux de placement du double des autres filières .

Par contre, leurs taux de placement en thermodynamique sont encore très inférieurs à ceux des autres filières .

Les chantiers sont ouverts, en moyenne 4 mois après l'obtention du permis .

LE PLACEMENT DES TYPES D' ENERGIE

Conséquence de la pression médiatique et des hausses de prix, en une année le marché des énergies a évolué :

% V	Enquête 2005	Enquête 2006	Ref : Etude énergies C.MKG
ELECTRICITE joule	54%	50%	58%
GAZ NATUREL	22%	16%	19%
GPL	2%	ns	2%
FUEL	5%	4%	5%
THERMODYNAMIQUE	13%	18% *	13%
AUTRES	4%	11%	3%
Total	100%	100%	100%

* Après réintégration des 6 points de l'aéro thermie

Le Gaz Naturel a perdu 6 points en part de marché, et l'électricité joule 4 points

Le thermodynamique a gagné 5 points ... soit une croissance de 38% !!!

La croissance de "autres" est due à celles des intentions de chauffage au bois qui atteignent 9% et au solaire = 1% .

Les intentions initiales d'installer un chauffage thermodynamique étaient de 23%, Mais le prix d'installation a fait reculer 5% des ménages qui se sont reportés sur l'électricité . Les intentions initiales d'un chauffage électrique n'étaient que de 45%

Il faut pondérer ces résultats d'enquête car les chantiers sont en cours, et pour les filières MO et entreprises en direct, les marchés de chauffage ne sont pas tous passés ; nous envisageons une perte de plusieurs points du marché du thermodynamique, à cause des prix d'installation et de la complexité technique.

Les énergies fossiles semblent considérées comme des énergies du passé, et les ménages n'en parlent plus guère ... Par contre, les termes "vedettes" sont : Géothermie – Eau chaude solaire – Electricité photovoltaïque .

Les différences régionales sont très importantes ; reflet des habitudes, du taux de terrains en ZDG, et des rigueurs du climat .

Le Gaz Naturel et le Thermodynamique ont des taux de placement qui montent Avec le revenu des ménages : coût d'équipement pour le thermodynamique et incidences de terrains plus près des villes centres pour le GN ;

LA SENSIBILITE DES MENAGES AUX RISQUES ECOLOGIQUES :

Une réalisation Caron Marketing

70% des ménages se déclarent fortement sensibles aux risques écologiques ... mais seuls 12% se déclarent très fortement sensibles.

Seuls, 11% des ménages qui ont choisi le thermodynamique se déclarent peu sensibles, contre 30% de ceux qui ont choisi l'électricité ... et 43% de ceux qui ont choisi le gaz naturel.

Il y a un certain équilibre entre 3 des grands risques écologiques cités : Pollution de l'air – Pollution de la terre – Manque d'eau douce . Par contre l'épuisement des ressources non renouvelables ... semble beaucoup moins inquiéter les ménages.

L' ADHESION DES MENAGES AUX CARACTERISTIQUES D'UNE MAISON PLUS ECOLOGIQUE :

L'installation d'une ECS Solaire vient très largement en tête : 63% d'intentions d'achat !

Les matériaux modernes "montent en puissance" : bois, brique monomur, et béton cellulaire qui ne représentent encore que moins de 10% du marché recueillent 29% des intentions ... D'achat ?

La conception bio-climatique des maisons, reste encore trop peu connue, trop peu expliquée.

Des 3 grands types de chauffage qui utilisent la pompe à chaleur, la Géothermie reste le seul vraiment connu par les ménages ... son prix reste un gros handicap.

A QUOI LES MENAGES SONT ILS PRETS A RENONCER DANS UN PROJET ?

Majoritairement ils refuseraient : d'abandonner leur projet de faire construire, de s'éloigner plus, de réduire la taille de la maison ou du terrain ... Les sacrifices porteraient sur un gros œuvre plus économique et sur certains équipements en option : la cuisine aménagée, la cheminée, la pompe à chaleur, ... Ils reviendraient au basique ... mais ils feraient construire.

A QUOI LES MENAGES REVENT - ILS : "S' ILS AVAIENT PLUS D' ARGENT" ?

Essentiellement, ils équiperait mieux la même maison que celle qu'ils font construire !

Majoritairement, ils n'en profiteraient pas pour trouver un terrain plus proche d'un centre ville, ni pour faire construire plus grand .

Ils n'en profiteraient pas non plus pour changer de projet d'habitat : l'achat d'ancien est rejeté, encore plus l'achat d'un appartement.

Les équipements majoritairement rêvés sont significatifs : les trois les plus cités sont la géothermie, l' ECS solaire, et les tuiles photovoltaïques, ... devant la piscine !

Les options qui faisaient rêver il y a quelques années : la cuisine équipée, la cheminée, les carrelages, ... ne sont plus prioritaires .

CONNAISSANCE DE LA PERFORMANCE THERMIQUE DE LA MAISON :

90% des ménages avouent ne pas la connaître « Elle sera bonne car il y a des normes »

Seuls 3% sont capables de donner des chiffres !!! « un gain de 30% sur la RT 2005 »
« ... KWh /M2 » « 800 € de chauffage /an » .

CONNAISSANCE DES FUTURS FOURNISSEURS MULTI -ENERGIES

La moitié des ménages seulement, savent qu'il y aura ouverture des marchés de l'énergie en 2007.

Les ménages semblent optimistes sur les conséquences de l'ouverture du marché : 44% pensent que cela fera baisser les prix, contre 35% qui pensent à une montée des prix.

Les citations spontanées de futurs fournisseurs multi –énergies sont très faibles :

Respectivement 22% et 14% des ménages citent EDF et GDF !
Les citations sont de l'ordre du % pour les autres énergéticiens.
Il faut noter l'absence totale des fournisseurs de GPL , et des bloc-marques comme Vivrélec et Dolce Vita. Par contre des fournisseurs de packages thermodynamiques sont cités : Clipsol – France géothermie – Sofath -

En citations assistées :

100% des ménages connaissent EDF et GDF . Les autres fournisseurs multi énergies qui agissent actuellement sur les marchés professionnels ont une très faible notoriété .

La crédibilité de chaque marque, pour chaque énergie, est explicitée dans le tableau de la page 19 . Elle correspond aux métiers de base ! Il faut remarquer la forte crédibilité d' EDF sur les énergies nouvelles, et les bons scores globaux de Direct Energie .

La légitimité de chaque marque, pour assurer divers services de contrôle et de maintenance suit la même tendance .

SYNTHESE :

Le marché de la maison individuelle en diffus - 173 000 maisons en 2005 – a continué au premier trimestre 2006 une croissance, de l'ordre de + 6%/an, qui dure depuis une décennie, mais :

Les résultats de l'enquête nous montrent que le réservoir des "jeunes ménages primo accédants populaires" s'essouffle face à l'inflation des prix du foncier .

Les chiffres du marché sur les 2^{ème} et 3^{ème} trimestres 2006 corroborent ce constat.

Les conséquences de la pression médiatique sur l'environnement, particulièrement sur "l'effet de serre", et la hausse du prix des énergies ... sont claires dans les résultats de l'enquête :

1 Les parts de marché des différentes énergies évoluent au détriment des énergies fossiles, et au bénéfice des énergies renouvelables. Véritable décollage du solaire (avec l' ECS) et des pompes à chaleur.

2 Les pôles d'intérêt et les critères de choix des ménages accédants évoluent : tous les éléments qui concernent l'isolation et le chauffage deviennent prioritaires ... au détriment des éléments traditionnels d'apparence et de décoration . Il était autrefois statutaire d'avoir une belle cuisine ou de beaux carrelages ; il devient statutaire d'avoir des capteurs solaires sur son toit, ou une géothermie.

L'ouverture du marché en 2007, ne semble pas inquiéter les ménages qui pour les 2/3 n'envisagent pas d'effets négatifs sur les prix de l'énergie. Il faut souligner qu'en dehors d' EDF et de façon plus spécialisée de Gaz de France ; ni la notoriété, ni la crédibilité, ni la légitimité, ne sont acquises pour d'autres fournisseurs.

