



[Visualiser la page source de l'article](#)

La fin du « plein sud »

Les agents immobiliers le savent, ils devront de plus en plus répondre aux interrogations d'acquéreurs soucieux de savoir si le bien qu'on leur présente pourra résister à la canicule.

L'habitation baignée de soleil a-t-elle encore un avenir ? Alors qu'un nouvel épisode de canicule vient de s'achever, et que l'ombre d'une seconde vague de chaleur plane déjà, la fraîcheur du logement, son orientation, le style du jardin, arboré ou minéral, sont autant de critères d'achat susceptibles de s'imposer. Selon une étude rendue publique par l'IGNES - Pouget Consultants fin juin 2026, neuf logements sur dix sont présentés comme non adaptés aux fortes chaleurs. Et ce au sens de l'indicateur « confort d'été » du DPE (diagnostic de performance énergétique).

À la tête de l'agence Immovert installée à Beauvoir-sur-Niort, Rozenn Devic est persuadée que les attentes des futurs propriétaires vont évoluer. Pendant très longtemps la question centrale était de savoir si la maison n'allait pas vous ruiner en chauffage. Sauf que nos hivers sont de plus en plus doux et nos étés de plus en plus chauds. La présence de la clim, on m'en parle déjà, constate-t-elle. J'ai actuellement à la vente un pavillon construit près de Niort en 1976. Le terrain est très arboré et les propriétaires ont fait installer une clim réversible il y a une dizaine d'années. C'est une maison qui coche toutes les cases pour mieux se protéger des fortes chaleurs.

Certains biens, à l'inverse, risquent de donner des sueurs froides aux agents immobiliers. Nous avons à la vente un appartement situé dans le quartier du Clou-Bouchet, à Niort. C'est une résidence ancienne. Le salon-séjour est équipé de grandes baies vitrées. Cela fait entrer la lumière toute l'année mais pour lutter contre la chaleur, c'est un handicap. Des résidences de ce type pourront difficilement faire l'économie de travaux de rénovation énergétique. Cela a évidemment un coût sur les charges. Et toutes les solutions ne sont pas réalisables, explique Rozenn Devic.

La piscine chauffée ne sera peut-être plus un argument de vente »

Rozenn Devic

Agent immobilier

Les coups de chaud à répétition finiront-ils par dicter nos choix ? Honnêtement je ne le crois pas. Si vous aimez le contemporain, vous n'allez pas acheter une longère juste pour sa fraîcheur. Vous allez plutôt chercher à savoir si vous pouvez adapter le logement que vous envisagez d'acquérir. Mais il est évident que certains équipements auront sans doute, demain, moins de poids dans la négociation. La piscine chauffée ne sera peut-être plus un argument de vente.

Johann Franchi et Marion Joussaume estiment, eux, qu'il est un peu tôt pour évaluer l'éventuel impact de la canicule sur les attentes des acheteurs. Certains clients nous demandent parfois s'ils pourront installer une clim. Mais cette question, on nous la posait déjà avant que les fortes chaleurs ne deviennent un sujet, confient ces mandataires deux-sévriens affiliés au réseau BSK Immobilier. Nous, nous vendons essentiellement de la maison en pierre, bien mieux armée qu'un pavillon classique pour résister à la chaleur. Et dans nos campagnes, les clients aiment pouvoir profiter d'un jardin au naturel, arboré. Cela ne veut pas dire qu'ils sont nécessairement à la recherche d'un îlot de fraîcheur. De la même manière nous pensons que les gens voudront toujours avoir de la lumière chez eux. Donc l'orientation sud peut encore avoir de beaux jours devant elle.

Pour le gérant de l'agence niortaise 4 % immobilier, les maisons équipées d'une climatisation réversible permettant d'assurer le confort d'été pourra être un argument commercial. Mais la performance énergétique (DPE) reste le sujet d'intérêt des acquéreurs car ils souhaitent avant tout évaluer les dépenses de consommation à budgétiser. Les matériaux utilisés dans la construction de la maison sont une affaire de goût. Les amoureux de la pierre resteront sensibles à la pierre. Les maisons récentes attireront toujours davantage les clients attentifs aux énergies nouvelles et aux biens basse consommation. Quant à l'orientation, le plein sud n'est plus forcément une priorité. L'orientation est/ouest a de plus en plus d'adeptes, estime également Yannick Marc.

Agent commercial immobilier, Jordan Baudry travaille, dans le nord Deux-Sèvres, pour l'agence Espaces atypiques. Ce que je remarque déjà, c'est que le bien sans extérieur, même lorsqu'il a du cachet et qu'il est bien positionné au niveau prix, est difficile à vendre. Parmi la clientèle qui en a les moyens, il y a une demande pour le jardin avec piscine. Et c'est évidemment clairement lié à la chaleur, confie-t-il. L'orientation est/ouest est désormais la plus prisée. La terrasse plein sud ne fait plus rêver. Ceux qui en ont une cherchent à se protéger du soleil, installent une pergola, tendent des toiles. En ce moment, lorsqu'on fait visiter un bien et qu'on y sent de la fraîcheur, on constate immédiatement que le client y est sensible.

[Visualiser la page source de l'article](#)



Olivier Cuau

Très appréciable en hiver, l'orientation plein sud peut devenir problématique en été, surtout lorsque le thermomètre s'affole.

Archives ML – Yvon Loué.