

Etude utilisation et satisfaction des propriétaires de vérandas : le SNFA poursuit son travail technique pour ses adhérents

Après la rédaction de règles professionnelles vérandas, la création de la qualification Qualibat et son implication dans les sujets liés à la thermique, le SNFA présente les résultats d'une étude réalisée auprès des clients des membres de sa section « Vérandas ».

- ❖ **Une étude centrée sur l'usage, les équipements et la satisfaction de la véranda ayant également pour objectif de mieux connaître les scénarios d'utilisation au quotidien.**

Le SNFA est l'organisation professionnelle représentative des fabricants de vérandas aluminium et regroupe aujourd'hui dans sa section « Vérandas », 23 entreprises de fabrication et pose de vérandas en aluminium présentées sur l'[annuaire](#) du site www.la-veranda-alu.com.

Chaque année plus de 80 000 vérandas sont construites en France et 95% d'entre-elles sont en aluminium. Le syndicat, soucieux d'améliorer les performances techniques et les démarches qualité, a fait réaliser par BatiEtude entre avril et mai 2013, une étude permettant de mieux connaître l'utilisation et la satisfaction des propriétaires de vérandas. Cette enquête a été menée sur l'ensemble du territoire français auprès de 400 particuliers ayant installé une véranda en aluminium entre 2008 et 2012.

- ❖ **Des résultats probants**

Pas moins de 94% des personnes interrogées estiment que la véranda répond complètement à leurs attentes. Mieux, 98% d'entre-eux conseillent l'installation d'une véranda à leurs proches sachant que 90% des sondés ont été satisfaits par l'installation de leur propre véranda.

- **La véranda privilégiée face à l'extension traditionnelle**

Cet engouement s'explique par les nombreux apports de la véranda.

Elle permet notamment d'agrandir une pièce existante (23%), d'apporter d'avantage de lumière dans la maison (23%), de fermer une terrasse et ainsi de se protéger du vent et du froid (21%) mais elle donne aussi cette impression d'être dehors tout en étant dedans (21%).

En somme, 49% des clients ont opté pour une véranda plutôt que pour une extension traditionnelle pour avoir plus de lumière et 29% l'ont choisi pour des raisons d'esthétisme ou d'architecture.



- **Une véritable pièce à vivre**

Exit l'image de la verrière ou du simple jardin d'hiver, la véranda est devenue une véritable pièce à vivre qui se prête à toutes les déclinaisons.



La véranda est aujourd'hui principalement utilisée comme :

- salon/salle de séjour (48%)
- salle à manger (39%)
- ou salle de détente/de jeu (17%).

Cette pièce donne à 35% sur le salon, à 30% sur la salle à manger et à 25% sur la cuisine.

Les vérandas peuvent également abriter :

- une cuisine (4%)
- une piscine/spa (4%).

➤ Une utilisation quotidienne

La véranda devient ainsi une vraie pièce à vivre utilisée pendant la mi-saison et l'été pratiquement tous les jours (83%) contre 50% l'hiver :

- En hiver, la véranda est majoritairement utilisée l'après-midi et en début de soirée ;
- A la mi-saison, la véranda commence à prendre vie dès le matin jusqu'en début de soirée ;
- En été, la véranda est utilisée du matin jusqu'en fin de soirée.

➤ Le confort au rendez-vous

Les trois-quarts des vérandas possèdent un dispositif (fenêtre existante ou coulissant à galandage) qui permet soit d'isoler la véranda du reste de la maison en hiver ou durant la nuit soit de l'intégrer et ainsi bénéficier de tous les apports solaires et lumineux. Côté chauffage, 60% des vérandas sont équipées, 83% lorsque celles-ci dépassent 25m². L'étude confirme que 84% des personnes ayant une véranda chauffée sont satisfaits en termes de coût, tout comme 95% de ceux qui ne pas une véranda chauffée.

➤ Le saviez-vous ?

- La surface médiane d'une véranda est de 20m² mais près d'un tiers dépassent les 25m².
- Les vérandas sont largement vitrées, 44% ont une véranda rectangulaire 3 côtés vitrés.
- 40% sont orientées plein sud et 66% sont orientées autour du sud (sud/sud-ouest/sud-est).
- La véranda est achetée suite à la réalisation de 2 devis en moyenne.
- 46% ont connu la marque de leur choix grâce à une action commerciale et 38% par sa notoriété.
- 62% des acheteurs ont visité une exposition avant d'acheter.
- Le choix du professionnel s'effectue d'abord sur les aspects techniques (62%) puis sur la confiance (50%). Le prix n'intervient qu'en troisième position (30%).

Véritable pièce de vie tout au long de l'année, la véranda apporte espace, lumière et confort. Elle doit faire l'objet d'un acte d'achat réfléchi pour être parfaitement intégrée à l'habitation ; la maîtrise de l'ensemble des caractéristiques de la véranda est nécessaire pour bien évaluer sa contribution dans la réduction des consommations de chauffage. Il est important de sélectionner un spécialiste de la véranda bénéficiant d'une qualification Qualibat (9141 ou 9142) et qui respectera les règles professionnelles véranda approuvées par l'AQC (Agence Qualité Construction) tels que les membres de la section « vérandas » du SNFA. Pour retrouver les règles professionnelles véranda, [cliquez ici](#).

Les différents scénarios d'utilisation, d'équipement, de chauffage et de fermeture de la véranda établis lors de cette étude vont permettre au SNFA de dépasser les limites induites par les moteurs de calcul RT 2012 et RT existant afin de proposer un nouveau modèle d'utilisation des vérandas dans ces outils.

A propos du SNFA :

Créé en 1935 par les entrepreneurs fabricants de menuiserie métalliques, le SNFA (Syndicat National de la construction des fenêtres, façades et activités associées) réunit aujourd'hui les spécialistes des fenêtres, façades et vérandas en aluminium. Le syndicat a pour vocation d'aider et de soutenir les entrepreneurs fabricants installateurs, les industriels concepteurs de systèmes et les industriels fabricants.

En savoir plus : www.snfa.fr ; www.la-veranda-alu.com ; www.fenetrealu.com

Contact presse :

Laetitia Guého - lg@snfa.fr - 01 40 55 11 83