



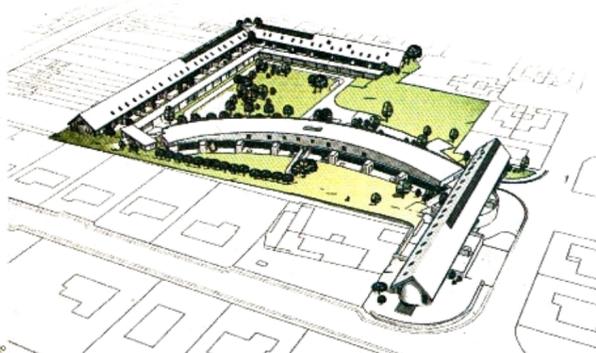
PASSIF EN... PROMOTION

Épinglé

La vraie réussite de l'éco-quartier du Pic au Vent (Tournai) et donc de la société 36°8 qui le développe est de démontrer qu'il est possible de développer et de commercialiser des constructions durables. Qu'un maître d'ouvrage choisisse d'investir 10 à 20 % de plus pour s'offrir ce type de construction est une chose. Qu'un candidat acquéreur fasse la même démarche sur le marché immobilier en est une autre, même s'il sait qu'à terme il récupérera les surcoûts via des économies d'énergies.

C'est d'ailleurs sur ce point précis que butent la plupart des projets de promotion de développements durables. "On vise un habitat écologique, mais à un coût raisonnable", indique Gildas Delattre, conseiller en éco-construction pour l'asbl Elea qui pilote un projet d'éco-quartier à Mouscron. Soit une soixantaine de logements, répartis entre des maisons basse énergie (dont le niveau d'isolation est équivalent au coefficient K27 contre le K45 actuellement d'application pour une nouvelle construction "classique") et des appartements passifs (K15). "Avec les candidats partenaires privés, on butte toujours sur ce point des coûts, reconnaît-il. La ville de Mouscron viabilise le terrain qu'elle accepte de vendre à prix coûtant à un constructeur à condition, entre autres, qu'il arrive à un prix raisonnable. Le problème est là. Ce n'est pas le point le plus problématique, mais on ne veut pas le lâcher: il faut que ce projet soit efficace en termes écologiques, énergétiques et financiers. L'idée de base est d'atteindre une mixité sociale."

Précisément, dans le cas du Pic au Vent, la philosophie des initiateurs de 36°8 est de démontrer qu'il y a moyen de construire passif ou plutôt de proposer du passif au prix du clé sur porte traditionnel. Tout compris (voir par ailleurs), une petite maison (103 m²) revient à 200 000 euros, une grande (199 m²) à 380 000 euros. Comment, alors que le surcoût du passif varie entre 15 et 20 % ? "Pour réduire les coûts de construction, il fallait qu'il s'agisse d'habitat groupé, indique Quentin Wilbaux. Mais également d'une copropriété permettant la mise en commun de certains équipements comme les panneaux solaires pour la production d'eau chaude (90 m²), la chaudière d'appoint, les citernes d'eau de pluie (120 000 litres)... Pour gagner en isolation, il fallait aussi que les maisons soient mitoyennes." A noter que quand Quentin Wilbaux dit qu'il est possible de proposer du passif au prix du traditionnel, c'est, bien sûr, en comparant... des maisons bien différentes: leurs "deux ou trois façades" avec des "quatre façades" qui sont les produits types des Thomas & Piron, Blavier et autres T-Palm. "Pour atteindre cet objectif de prix comparables, il faut aussi que l'acquéreur effectue lui-même les travaux d'aménagement et de finition en fonction de son budget, de ses relations et/ou de ses talents de bricoleur", précise-t-il. C'est-à-dire les cloisons, le plancher, l'escalier, les sanitaires, la cuisine... mais également l'acquisition du système de ventilation. Dans ses calculs de prix, 36°8 a tenu compte d'aménagements standards de quelque 400 €/m² HTVA.



Construction | Eco-quartier de maisons passives

Du "passif" au tarif du traditionnel

► Tel est l'objectif que la société 36°8 atteint à Tournai. Une idée d'architectes avant d'être celle de promoteurs.

Visite Charlotte Mikolajczak

A L'ORIGINE DU PROJET, IL Y A DEUX ARCHITECTES, Quentin Wilbaux et Eric Marchal, une certitude - "C'est dans la densité que se situe l'avenir du logement" - et une... frustration "Celle propre à tous les architectes qui doivent se contenter de répondre à des demandes". L'éco-quartier qu'ils développent à Tournai, au lieu-dit Pic au Vent, n'illustre toutefois pas le parcours d'architectes ayant envie de jouer au promoteur, mais bien d'architectes devant passer par la case promotion pour concrétiser leur envie de mener à bien un projet pilote d'habitat économique groupé.

Cette envie les tenaille depuis leurs études, mais les poursuit surtout depuis douze ans, date à laquelle ils achètent ensemble un terrain de 1,8 hectare aux portes de Tournai (à 1,5 km des boulevards, en direction de la France, à proximité de la route de Douai), qu'ils inscrivent dans la société 36°8 (soit un des angles du triangle issu du théorème de Pythagore). "Les années n'aidant, explique Quentin Wilbaux, qui, dans ce projet, porte la casquette du promoteur alors que Eric Marchal coiffe celle de l'architecte, l'objectif a évolué de "économique" (avec détournement de matériaux industriels) à "écologique" et est devenu aujourd'hui un éco-quartier de 36 maisons construites sur le modèle du standard passif. "C'est-à-dire tellement bien isolées que leur consommation ne dépasse pas les 15 kWh/m²/an (soit l'équivalent de 150 litres de mazout par an pour une maison de 100 m²). "Le concept du passif nous a séduit par sa simplicité, ajoute-t-il. Il s'agit en effet d'isoler au maximum en vue de consommer peu, et non d'investir dans de coûteuses techniques permettant de réduire le coût de l'énergie."

Dans le cas du projet "Pic au Vent", l'objectif est atteint par une isolation maximum (murs en blocs de silicate, dalles de béton au sol sur un lit de 50 cm de billes d'argex, structure en bois, triple vitrage...) associée à une étanchéité à l'air (joints scotchés), complétées par l'installation d'un système de ventilation à double flux (sortant et rentrant).

Mais le véritable défi de 36°8 était de proposer ces maisons passives au tarif du traditionnel. Raison pour

laquelle l'habitat est groupé, mitoyen et acquis en copropriété (voir ci contre). Mais également vendu "casco" (à l'état de gros œuvre fermé), exigeant des acquéreurs qu'ils mettent la main au projet en fonction de leur budget. "Avec des entreprises spécialisées, on exécute ce qui peut leur faire peur, ajoute Quentin Wilbaux. La boîte est technologiquement passive à un prix raisonnable (entre 1 250 et 1 350 € TVA comprise par m²). Les acquéreurs font le reste." Pour leur donner des idées, les architectes d'Archipel (le bureau d'Eric Marchal), proposent d'ailleurs des plans types qu'ils peuvent adapter à leurs besoins.

Les choix posés par 36°8 n'en sont pas moins très pointus. "Ce projet, on le voulait pilote, démonstratif. On a donc toujours visé les solutions les plus radicales pour pouvoir prouver sa faisabilité. On aurait pu aller plus loin encore et envisager que la copropriété produise son énergie (en installant des tuiles photovoltaïques sur le toit, par exemple), mais on a préféré mettre en place ce qu'il fallait pour que les acquéreurs, s'ils le désirent, le fassent."

Le projet de 36 maisons (et de 90 emplacements de parking sous forme de garage, de car-port ou de place extérieure) s'accomplira en trois phases. La première, en cours de construction et presque à moitié vendue, compte 20 maisons dites "maisons patio" (entre 100 et 200 m², chaque unité profitant d'un petit jardin privatif de 8 m de long sur la largeur qui varie de 6 à 10 m) réparties en deux ailes se rejoignant, à angle droit, sur un volume qui abrite les équipements techniques communs. "Une architecture toute simple, décrit son co-auteur, permettant d'optimiser les économies d'énergies: une longue toiture de tuiles noires percée de petites fenêtres (pour garder la fraîcheur en été), une longue façade qui alterne, au sud, larges baies vitrées (avec paravent coulissant en guise de volet solaire) et bardage en bois réifié provenant des Ardennes; pas de décrochements qui font perdre de l'énergie; et peu de fantaisie, l'objectif étant de fournir un maximum de mètres cubes et de mètres carrés passif. On a, en quelque sorte, écarté le geste architectural pour aller à l'essentiel."

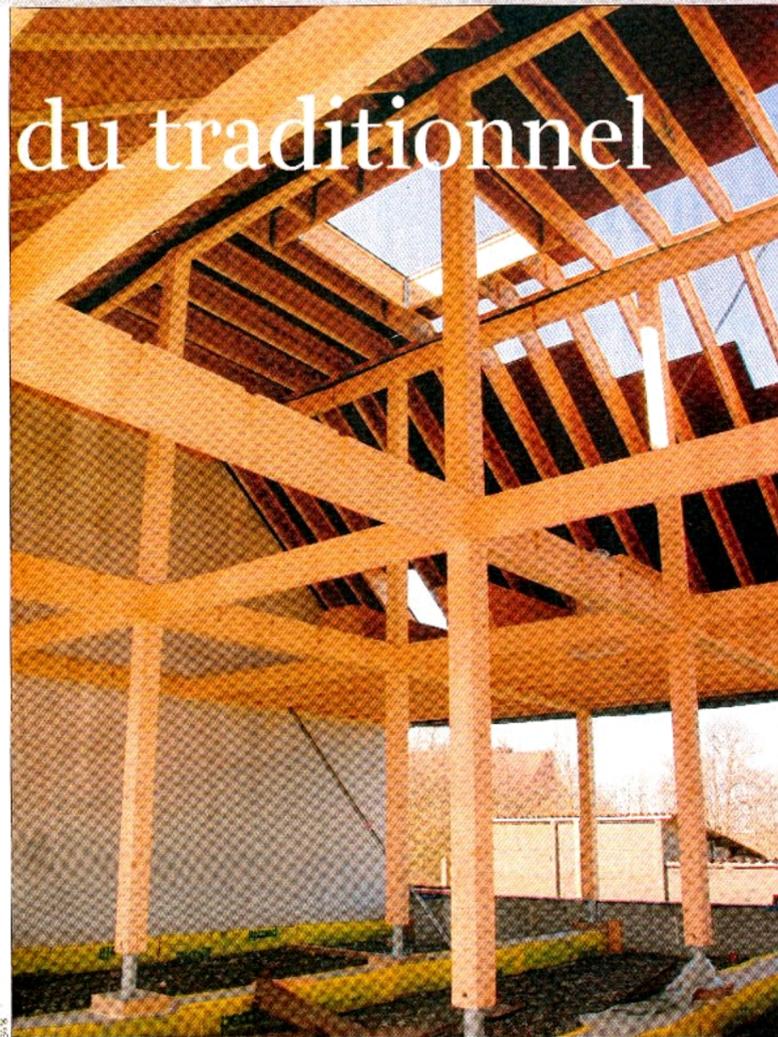
Dans les deux autres phases, qui comprendront chacune 8 maisons, les architectes se sont autorisés plus de liberté: es "maisons jardins" (sous une longue toiture courbe et derrière des murs végétalisés), tout comme les maisons balcons" (à l'entrée du site, posées sur un socle comprenant des locaux techniques et des garages), sont plus contemporaines. Mais plus qu'un projet architectural, le "Pic au Vent"

Un beau succès commercial pour un développement pourtant difficile à vendre

► Sans petites annonces de surcroît.

LES PERMIS DE L'ÉCO-QUARTIER du Pic au Vent ont été rentrés en novembre 2007 et acquis neuf mois plus tard. La viabilisation du terrain n'a pas tardé (dès octobre 2008), pas plus que la construction des vingt premières maisons (à partir de janvier 2009). Au rythme où vont les choses, le gros œuvre sera fermé fin juin et l'aménagement du parc et des voiries sera finalisé en

juillet. Ce qui veut dire que, leurs aménagements et finitions réalisés, les premiers occupants pourront s'installer pour Noël. A ce jour, près de la moitié des vingt maisons ont trouvé, si pas preneur ferme (compromis signé), à tout le moins amateur confirmé (en passe de s'engager dans les deux mois à venir). Un score assurément exceptionnel. Car, s'il profite de délais extrêmement courts (deux ans), ce projet n'en sort pas moins en pleine crise immobilière et du crédit. Et puis, même s'il y a eu énormément



Les premières maisons du projet sont en cours de construction. Les charpentes, en bois ardennais, sont terminées. Les toitures s'achèvent. Les châssis sont en train d'être placés.

est un projet de vie. Les futurs habitants y partageront en effet une propriété, un parc, une salle commune ("Pour accueillir des réunions, des cours de yoga ou, pour-quoi pas, un marché bio hebdomadaire. Les copropriétaires en décideront eux-mêmes"). Raison pour laquelle on ne

peut parler d'un profil d'acquéreur type. "A ce jour, ont signé de jeunes couples avec projets d'enfants, des familles, des personnes qui préparent leur retraite: conclut Quentin Wilbaux. On rêvait de mixité, on atteint quasiment le multisocial et l'intergénérationnel."

d'échos dans la presse, il n'y a pas eu de publicité proprement dite (hors-mis la création d'un site Internet).

Mais le succès tient surtout au fait que le public cible est, somme toute, très étroit et le projet pas facile à vendre. Le rêve partagé par la toute grande majorité des candidats à l'achat - et encore accessible à Tournai contrairement à Bruxelles - se nomme toujours "quatre façades". Or, pour les besoins du concept, l'éco-quartier du Pic au Vent se compose de deux et trois façades.

De plus, il exige de ses amateurs, sensibilisés à l'écologie et aux économies d'énergie, qu'ils soient également perméables à la contiguïté et à la solidarité. Les développeurs et architectes se sont toutefois décarcassés pour que la pilule "mitoyenneté" passe plus facilement. Même côte à côte, les propriétaires doivent se sentir chez eux: choix de l'isolant le plus phonique qu'il soit; doublement des murs mitoyens; ajout de séparations acoustiques entre les terrasses; préservation de l'intimité des

habitations avec le car-port, l'abri de jardin et des haies.

Pour que des questions de budget ne viennent pas encore rétrécir le potentiel de candidats, les ventes sont effectuées "casco" (gros œuvre fermé) permettant aux acquéreurs de finaliser leur maison en fonction de leurs moyens. Et, dans la foulée, allégeant les frais de 36°8 qui avance les fonds: plus vite elle vend, plus vite elle rembourse ses emprunts et moins elle supporte d'intérêts intercalaires...



L'éco-quartier du Pic au Vent tel qu'il se présentera dans quelques années. De haut en bas: les "maisons balcons" et l'entrée du site; l'angle des "maisons patios" (dont la construction est en cours); et la place centrale et les "maisons jardins" aux murs végétalisés.

Zoan sur les prix de vente

Investissement. Les prix des "maisons patios" du projet Pic au Vent s'échelonnent de 200 000 € (103 m²) à 380 000 € (199 m²). Ils incluent tout: terrain, gros œuvre, aménagements de qualité standard (à effectuer par les acquéreurs), quote-part dans la copropriété, car-port, abri de jardin et taxes. A cela s'ajoutent les charges de la copropriété, soit essentiellement les frais de syndicat et l'entretien du parc (moins de 50 €/mois). A plus long terme, elle devra également s'acquitter de l'entretien des voiries, des panneaux solaires, de la chaudière d'appoint, des citernes d'eau de pluie...

Economies et primes. Au-delà des économies réalisées chaque année sur le coût de l'énergie (raison pour laquelle les spécialistes parlent d'investissement et non de prix de vente), les "maisons patios" peuvent bénéficier de primes qui tournent autour de 22 000 €: abaissement de la TVA à 6 % sur une tranche de 50 000 €, prime régionale de 6 500 € de la maison passive et déduction fiscale de l'ordre de 800 € indexés pendant 10 ans. "On fait ce qu'il faut pour que les maisons puissent être certifiées et donc bénéficier des primes, mais ce sont les acquéreurs qui devront faire les démarches. On leur fournit toutefois un dossier d'études thermiques, le résultat des tests d'étanchéité, etc.", indique Quentin Wilbaux.