

COUPURES DE PRESSE

BATIMAG / 6 avril 2006

Sensibilisation

"On achète pas une maison comme une voiture!" (1)

tribar
ARCHITECTURE



baublatt batimag

L'HEBDOMADAIRE SUISSE DES PROFESSIONNELS DE LA CONSTRUCTION

jeudi 6 avril 2006 N° 14



Immobilier

«On n'achète pas
une maison comme
une voiture!»

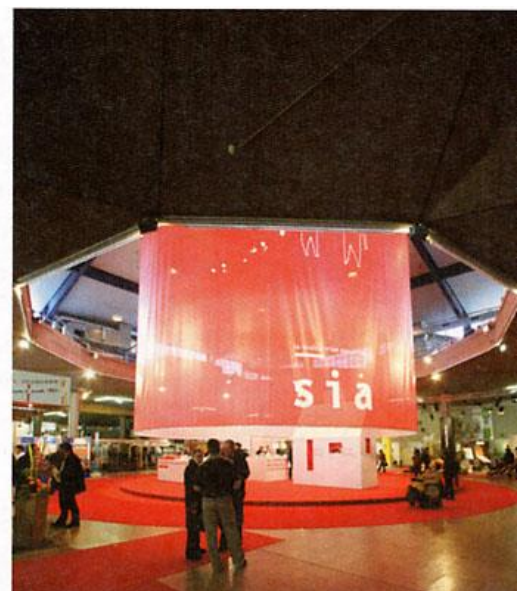


Habitat-Jardin

Neuf
jours de
rêves!

«ON N'ACHÈTE PAS UNE MAISON COMME UNE VOITURE!»

C'est sous le slogan « La qualité n'est pas un luxe » que la SIA a invité les visiteurs d'Habitat-Jardin au dialogue. Les architectes et les ingénieurs de la société ont notamment apporté des réponses à de multiples interrogations. Gros plan sur ces rencontres et sur les préoccupations d'un public non professionnel... 4



COUPURES DE PRESSE

BATIMAG / 6 avril 2006

Sensibilisation

"On achète pas une maison comme une voiture!" (2)

tribar
ARCHITECTURE



batimag DOSSIER Immobilier

La SIA à Habitat-Jardin

«ON N'ACHÈTE PAS UNE MAISON COMME UNE VOITURE!»

C'EST SOUS LE SLOGAN «LA QUALITÉ N'EST PAS UN LUXE» que la SIA a invité les visiteurs d'Habitat-Jardin au dialogue. Les architectes et les ingénieurs de la société ont notamment apporté des réponses à de multiples interrogations. Gros plan sur ces rencontres et sur les préoccupations d'un public non professionnel...

Reportage: Johann Ruppen

«Dois-je prendre un architecte?», «Combien coûte la réalisation d'avant-projets?», «Où puis-je acquérir les normes SIA?»... Lors d'Habitat-Jardin, les questions des visiteurs ont été multiples et variées sur le stand de la société suisse des ingénieurs et des architectes (SIA).

De tout et de rien

«Il y a de tout et de rien», explique l'architecte Christophe Perrier. Des personnes souhaitent savoir ce qu'est la SIA, par



COUPURES DE PRESSE BATIMAG / 6 avril 2006

Sensibilisation

"On achète pas une maison comme une voiture!" (3)

tribar
ARCHITECTURE



exemple. Cela n'est pas encore clair pour tout le monde.» Mais dans la plupart des cas, le sujet de leur requête est précis, qu'il s'agisse d'une expérience négative avec un mandataire, d'un achat ou d'une construction. «Ils arrivent avec un problème important et ils voudraient connaître la solution. Un propriétaire voulait savoir, notamment, ce qu'il pouvait faire alors que sa maison se fissurait. Devait-il investir ou non? etc.» Durant les neuf jours de la manifestation, les

professionnels, se relayant, ont tenté d'apporter des réponses aux interrogations de chacun. S'ils n'y parvenaient pas, ils les ont orientés vers le secrétariat de la société. «Nous essayons de les conseiller comme nous pouvons. Dans certains cas, j'ai même pris les coordonnées de personnes afin de leur faxer, depuis mon bureau, les documents qui leur seront utiles», illustre Daniel Piolino, architecte.

Parler rapidement d'argent!

Parmi la multitude de requêtes, il en ressort, entre autres problèmes, une mauvaise communication entre clients et architecte, comme constate M. Piolino: «Certaines personnes pensent que les études préliminaires sont gratuites. D'autres s'étonnent que leur architecte leur fasse payer les projets demandés. La communication fonctionne bien tant qu'il n'est question que du projet. Dès qu'il s'agit de sous, elle est faussée. Je pense que nous avons intérêt à parler rapidement d'argent et à indiquer immédiatement le coût du travail.»

«Nous vendons des prestations»

Ces échanges ont également permis aux membres de la SIA de préciser leur rôle, d'une part: «C'est intéressant de pouvoir montrer que nous sommes autre chose que de grands artistes, chers et prétentieux! – surtout lors d'un salon qui est davantage axé sur la maison préfabriquée ou clés en main», souligne M. Piolino. Et d'autre part, d'expliquer l'intérêt de travailler avec un mandataire: Nous vendons des prestations et non des prix, à l'inverse des pavillonnaires. Certains font de bonnes choses mais leurs opérations demeurent avant tout commerciales. L'architecture n'est pas un produit de consommation comme l'estiment encore certaines personnes. On n'achète pas une



«La SIA, ce n'est pas encore clair pour tout le monde!»

Christophe Perrier, architecte.

maison comme une voiture. Les entreprises de pavillons clés en main vous proposent un modèle standard A, B, C ou D que vous plantez comme vous pouvez dans un terrain. En tant qu'architectes, nous prenons notamment en compte le lieu et l'esprit de la personne», précise l'architecte Christophe Perrier.

Architecture circulaire parfois repoussante

A propos d'architecture, celle du stand de la SIA aurait gêné des visiteurs, à en croire nos interlocuteurs. «Certaines personnes sont freinées par sa forme circulaire et hésitent à y pénétrer», explique M. Piolino. «Le cercle, bien qu'accueillant, peut repousser de manière très forte, ajoute M. Perrier. De plus, étant donné que nous sommes principalement regroupés autour de la borne centrale, nous avons tendance à tourner le dos aux visiteurs et par conséquent à les oublier.» Afin de capter l'attention du

public et de le divertir, des comédiens ont mimé des scènes liées aux métiers de la construction. «Lorsqu'ils sont présents, les gens viennent plus facilement sur notre stand... Par contre, les artistes en font aussi partir certains, car ils sont parfois un peu insistants», conclut M. Piolino.

Pourquoi se sont-ils arrêtés sur le stand de la SIA?

Un visiteur: «Étant dans le domaine de l'architecture, plus précisément dans la rénovation de vieilles maisons, j'ai profité de la présence d'un notaire pour lui poser quelques questions. Je voulais notamment savoir si aujourd'hui il est possible de prendre le même notaire pour tout un canton, lors de transactions immobilières.»

Une visiteuse: «Désirant construire une maison, je souhaite passer par un architecte. Je ne sais pas comment le choisir, je suis donc venue sur le stand

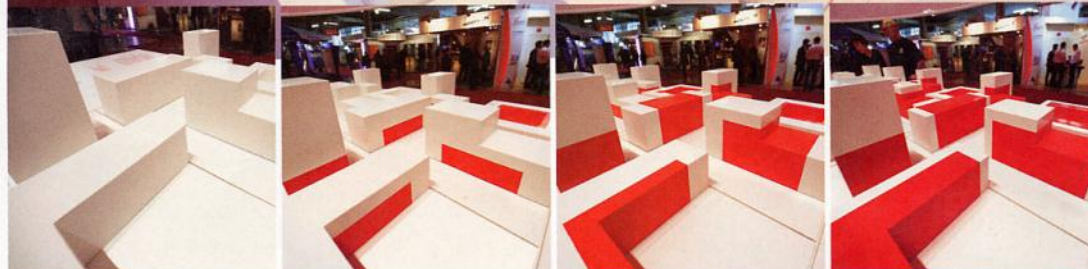
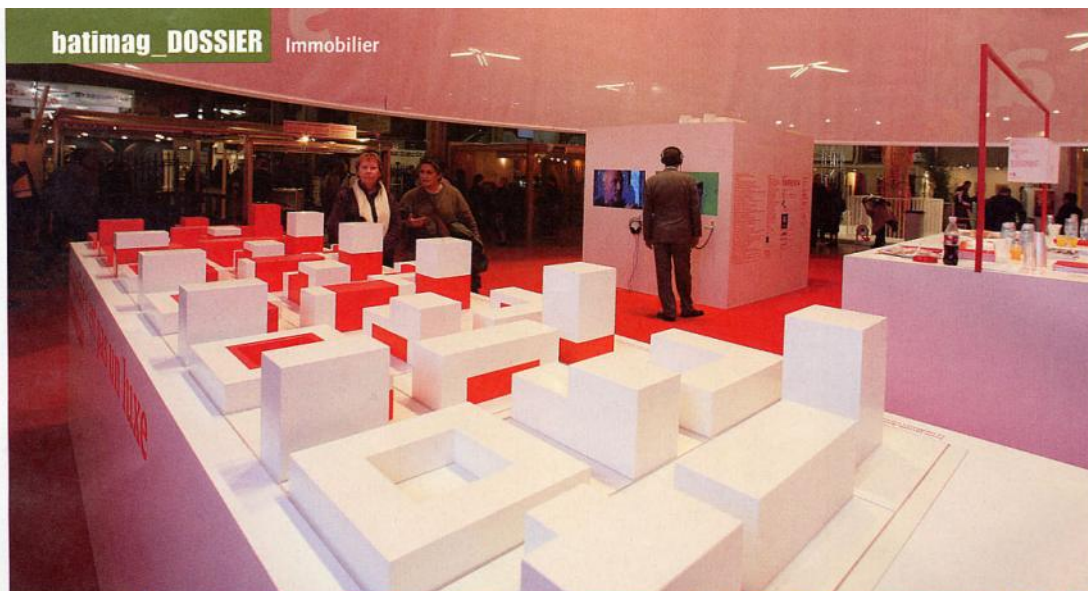


COUPURES DE PRESSE BATIMAG / 6 avril 2006

Sensibilisation

"On achète pas une maison comme une voiture!" (4)

tribar
ARCHITECTURE



Le «clou» du stand de la SIA: une maquette présentant 6 quartiers identiques soumis à six réglementations différentes (fortement inspirées de cas réels). Rouge = autorisé. Blanc = interdit.

1. Toute parcelle dont la surface est inférieure à 1200 m² est inconstructible. Le coefficient d'occupation du sol est limité à 0,12.

2. Les façades sont à une distance minimale de 6 mètres des limites de propriété. Les constructions ne peuvent excéder deux étages.

3. Tout bâtiment doit être distant d'au moins 6 mètres des limites de

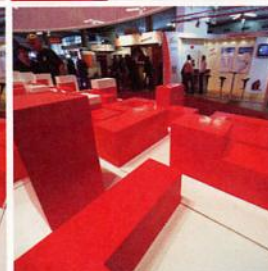
propriété. La hauteur maximale des façades est de 12 mètres.

4. La distance entre un bâtiment et la limite de propriété est de 3 mètres au minimum dans le cas d'un bâtiment n'excédant pas 35 mètres de côté.

Elle est de 8 mètres dans le cas contraire. Le point le plus élevé d'un bâtiment ne doit pas être à une hauteur de plus de 12 mètres du niveau moyen de la parcelle.



5. L'ordre contigu entre bâtiment appartenant à des parcelles différentes est obligatoire. Le nombre d'étages est limité à quatre. Les étages semi-enterrés comptent en plein.



6. L'indice d'utilisation du sol est compris entre 0,8 et 1,6. Chaque logement doit comporter un espace extérieur de qualité (balcon, loggia, terrasse, jardin) d'au moins 10 m².

afin de recevoir quelques conseils: Comment les contacter? Peut-on faire quelques esquisses avant un avant-projet... Comme je suis totalement novice en la matière, j'ai posé mille questions ridicules!»

Un couple: «Nous sommes venus ici uniquement pour prendre le guide de la construction. Notre fils vient d'acheter une

ferme que nous sommes en train de transformer en deux appartements. Bien que nous ayons un architecte qui s'occupe de la construction lorsque nous avons besoin de lui, j'ai pris le livre afin de vérifier que nous n'ayons pas fait de bêtises, et dans le cas contraire, voir quelles solutions il propose.»

Un visiteur: «J'ai un problème avec une rampe d'escaliers

ajourés en bois. La commune ne veut pas me donner le permis d'habiter car un bébé risquerait de passer entre deux marches. Il paraît qu'il existe une norme depuis 1996. Je suis venu ici pour avoir des renseignements.»

Un couple: «Nous nous sommes arrêtés sur le stand car je connais une personne présente. Nous avons discuté.

Pour la petite histoire, il nous a fait remarquer que le stand a été réalisé par des architectes pour des architectes et qu'il n'y a aucun siège. Les interlocuteurs doivent donc rester debout durant des heures (rires)!»