

Pro domo

ffc
FÉDÉRATION FRANÇAISE
DES CONSTRUCTEURS
DE MAISONS INDIVIDUELLES

LE MAGAZINE DE LA FFC, LA SEULE FÉDÉRATION 100% CMI

TRIMESTRIEL N°27 - AUTOMNE 2016

NOUVEAU:

Votre prochain **Pro domo** connecté
24h/24h



PRO DOMO prend le virage du numérique

Seac-Clima

Plancher chauffant à l'étage comme en vide sanitaire Avec régulation par pièce conforme au DTU 65.14 P2

Plancher Seacbois-Clima Seacbois



Le Seacbois grâce à sa résistance thermique permet de mettre un plancher chauffant à l'étage incorporé dans la dalle de compression sans coût supplémentaire comparativement à un système de chauffage avec radiateur.

Valeurs thermiques pour le plancher Seacbois seul :

Type de Plancher	Up (W/m² K)	R (m²K/W)
Plancher 12+5	1.06	0.60
Plancher 15+5	1.01	0.65
Plancher 20+5	0.92	0.75



- ➔ Bien-être et confort à l'étage
- ➔ L'absence de radiateur sur les murs facilite les aménagements
- ➔ Pose identique au vide sanitaire sans isolation complémentaire

SEAC
une équipe en béton un moral d'acier

www.seac-gf.fr
Tél : 05 34 40 90 00

PRO DOMO PASSE AU NUMÉRIQUE

Les temps changent, les modes de communication évoluent et se personnalisent mais notre vocation demeure tout en se précisant et en s'affirmant. Face aux enjeux et à la reconfiguration de l'environnement syndical de la maison individuelle, Pro Domo devait adopter une forme et un ton résolument moderne : la communication digitale multi supports.

Plus proche de vous,

Plus accessible et à tout instant,

Plus réactif,

Plus près du terrain au quotidien et en même temps plus complet,

Plus (beaucoup plus..) pratique, en un mot

Encore plus fidèle aux engagements de la FFC, la seule Fédération 100 % CMI, et reflet permanent de ses combats pour la défense des constructeurs de maisons individuelles face aux agissements d'une concurrence déloyale insidieuse mais féroce

Encore plus militant de l'accession à la propriété d'une maison individuelle, double rêve de la grande majorité des Français, en particulier des primo accédants.

Encore plus déterminé dans son rôle, en écho aux actions de la FFC, de sensibilisation des pouvoirs publics, des collectivités, des décideurs institutionnels, des organismes prêteurs... pour lever les obstacles qui freinent nos activités et les besoins d'un marché en mal de logements individuels neufs, accessibles, peu gourmands en énergie, respectueux de l'environnement... et constitutifs d'un patrimoine sûr.

Toujours plus valorisant, en restant objectif et sélectif, pour les partenaires de la FFC, industriels et prestataires, acteurs de la construction, énergéticiens, bureaux d'études... qui concourent ensemble et avec nous à la mise en œuvre de maisons de plus en plus confortables et répondant aux nouvelles exigences économiques, réglementaires, environnementales en accord avec les modes de vie de cette décennie.

PLUS LU, PLUS ÉCOUTÉ, PLUS INFLUENT, et toujours gratuit, VOTRE PROCHAIN PRO DOMO VERSION NUMÉRIQUE SERA DONC CONNECTÉ 24H/24 H.

PROFITEZ-EN ! À vos tablettes, smartphones, liseuses... ou ordi !

En attendant, je vous souhaite une excellente rentrée.



SOMMAIRE #27

4-5 > PRO DOMO CONNECTÉ 24/24

6-7 > DOSSIER ENQUÊTE

Assurances Dommages ouvrage :
Banquiers et notaires exercent ils bien leur devoir de contrôle ?

8 > CONJONCTURE: LE REBOND

Primo accédants: le retour.

9 > CONFORT: MERCI AU GAZ NATUREL

L'hybridation, cle de l'excellence du confort thermique de Chaffoteaux.

10 > FFC ACTUALITÉS

Rencontres professionnelles du 29 juin à Melun.

11-12 > BRÈVES DE CONSTRUCTION

La maison individuelle en mutation.
Permis de construire : halte aux blocages arbitraires et aux abus de pouvoir.

Bulletin de souscription.

Remerciements à nos annonceurs présents dans ce numéro: SEAC, Wienerberger, Kohler Assurances, Chaffoteaux.

LE MAGAZINE DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DES CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES

LE MAGAZINE DE LA FFC PREND LE VIRAGE DU NUMÉRIQUE

Pour être connecté tout de suite et en permanence avec le monde en mutation des constructeurs de Maisons Individuelles

Pour accompagner chaque constructeur et chacun des collaborateurs du constructeur, à tout moment, partout où il se trouve

Pour augmenter son audience et multiplier à l'infini les occasions d'être «vu» donc d'être lu et relu, le seul organe dédié à 100 % à la maison individuelle devient multi supports, accessible sur smartphone, sur tablette,

sur ordinateur, bientôt sur votre montre, dans votre voiture....

Pour proposer une information plus riche plus complète, plus fréquente avec informations, études, enquêtes, interviews, compte rendus d'audience et de négociations au plus haut niveau, tests produits, banques de données, libres opinions, références.... le PRO DOMO NUMÉRIQUE va permettre d'établir des «liens» vers plus de contenu. Atout fondamental pour éviter les écueils d'ordre juridique où réglementaire par exemple, consulter

rapidement la jurisprudence etc.

Pour permettre de consulter «La mémoire» des combats menés par la FFC depuis près de 10 ans : 26 numéros vaillants de Pro Domo ce n'est pas rien... mais pas commode à stocker

Pour préserver l'environnement aussi, le passage au numérique s'impose : économisons le papier, protégeons nos forêts, nous en avons davantage besoin dans nos métiers. «Gardons nos bois pour construire nos maisons».

PRO DOMO À L'HEURE DU NUMÉRIQUE...

Le monde numérique prend une place prépondérante dans notre vie quotidienne. Au-delà de la création de contenus et de l'explosion de l'e-commerce, c'est le formidable développement des supports électroniques qui frappe :

- › Un Français sur deux possède un smartphone
- › Le nombre de tablettes vendues en France (6 millions) dépassent désormais celui des ordinateurs (5 millions)
- › Chaque seconde 5 millions de mails sont postés dans le monde
- › Une entreprise sur deux envoie plus de 500 000 mails par an
- › Objets connectés : ils sont 5 milliards dans le monde et seront multipliés par 5 d'ici 4 ans



... ET DES MÉDIA EN LIGNE

Depuis 2 ans, 40 supports papier, toutes thématiques confondues, se sont convertis au digital; PRO DOMO

suit la trace de ces grands aînés tel Le Moniteur.fr, tout en conservant ce qui fait sa spécificité : Défense et

illustrations d'un des métiers les plus nobles qui puisse exister : constructeur de maisons Individuelles.



PRO DOMO MODE D'EMPLOI

Pour recevoir le magazine PRO DOMO en format numérique et ce gratuitement rien de plus facile, 2 possibilités:

☞ **Soit vous nous communiquez votre adresse e-mail par courriel à contact@ffcmi.com**

☞ **Soit vous nous retournez par courrier le coupon figurant en dernière page de ce numéro Banco pour Pro Domo 2.0!**

PRO DOMO toujours à portée de mains

Oui, les primo-accédants sont revenus. Oui, les taux d'intérêt sont historiquement bas (et la baisse pourrait continuer...). Non, les permis de construire ne sont pas accordés comme il conviendrait. Non, le rebond ne profite pas largement et nationalement à la maison individuelle. Non, la confiance n'est pas totalement au rendez-vous. Retrouvons là, ensemble. La FFC



Philippe Vuillerme

LETTRE OUVERTE AUX CONSTRUCTEURS DE CONFIANCE

« Vos prospects sont votre avenir : ne les gaspillez pas ! »

Depuis quelques mois, vos prospects étaient devenus plus rares, plus zappeurs et plus insaisissables qu'ils ne l'avaient jamais été. Et la conséquence fût la difficulté à remplir votre carnet de commandes avec comme corollaire une inquiétude croissante au sein

de vos équipes qu'elles soient commerciales ou techniques.

Les enquêtes récemment menées auprès des familles ayant un véritable projet de construction et qui n'avaient pas encore concrétisé leur décision révèlent un changement profond dans leurs attentes, les familles voulant être associées plus pleinement à l'élaboration de leur projet de construction, tout en exprimant leurs peurs, la peur de s'engager aujourd'hui, la peur de perdre leur emploi et de ne pas pouvoir rembourser, la peur de ne pas payer le juste prix.

Toutes ces peurs plus la volonté exprimée par le prospect d'être étroitement associé à la réalisation de son rêve indiquent un changement majeur dans le processus de prise de décision.

C'est là que vous, constructeur de maisons individuelles, avez un rôle essentiel à jouer : exploiter votre capacité à instaurer une relation de confiance avec votre futur client.

La période actuelle montre les signes d'un retour des primo-accédants sur le marché. Vous devez être prêts à les accueillir. Sans délais.

À la veille d'une année qui sera marquée par les « soubresauts » de l'élection présidentielle avec comme corollaire un marché qui redeviendra atone, vous ne pouvez pas passer à côté de ces opportunités.

Mobilisez vos équipes, car tout un chacun est le commercial de l'entreprise, soignez vos dossiers de permis de construire pour éviter tout retard dans la mise en œuvre de la production, travaillez votre relation avec les services ad'hoc des municipalités...

Positivez car cela aura un impact immédiat sur votre regard du marché, sur vos collaborateurs qui sont au cœur de votre efficacité entrepreneuriale, sur vos prospects qui seront plus en confiance...

Créez les conditions de la relation de confiance avec vos prospects/clients, la relation de confiance ne se décrète pas, elle se construit et elle se vit au quotidien.

Les conditions de votre propre réussite commerciale ne dépendent désormais que de vous!!

Et si vous vous sentez trop seul, nous sommes là pour vous aider!

COMME TOUS LES PROFESSIONNELS de la construction le savent, l'assurance dommages-ouvrage est une assurance obligatoire pour toutes les constructions neuves instituée par la loi du 4 janvier 1978.

Elle garantit le maître d'ouvrage contre tous vices de construction quelle qu'en soit l'origine, c'est-à-dire le propriétaire qui a fait construire mais aussi tous les propriétaires suivants, jusqu'au terme de la garantie décennale.

Une seule exception : les personnes physiques ayant construit pour elles-mêmes ou pour les descendants, ascendants, conjoints.

La dommages-ouvrage garantit donc le remboursement ou la réparation des désordres relevant de la garantie décennale, et ce sans attendre les décisions de justice qui déterminent et sanctionneront les responsabilités. C'est dire que cette assurance est fondamentale pour la sécurité des maîtres d'ouvrage et pourtant il ressort que presque une maison sur deux est construite en dehors de l'assurance dommages-ouvrage obligatoire.

Seuls les constructeurs de maisons individuelles sont irréprochables sur ce point, contrat de la loi de 1990 oblige.

LES « GENDARMES » SUPPOSÉS DE LA LOI DE 1978.

L'obligation de l'assurance dommages-ouvrage hors contrat de construction est très mal respectée. Et pourtant elle doit être appliquée, quel que soit l'acteur de la construction, maître d'œuvre, entreprise générale, et à souscrire par le maître d'ouvrage.

Il existe bien, théoriquement, deux verrous qui permettraient de vérifier son existence et de bloquer l'acte de construire le cas échéant.

Deux types de « gendarmes », dont l'un est d'ailleurs assermenté, sont susceptibles de verrouiller l'existence de la souscription de la dommages-ouvrage à un moment clé, celui de la conclusion d'une demande de financement de l'opération : les notaires et les organismes prêteurs.

Pro Domo est allé à la rencontre de ces professionnels

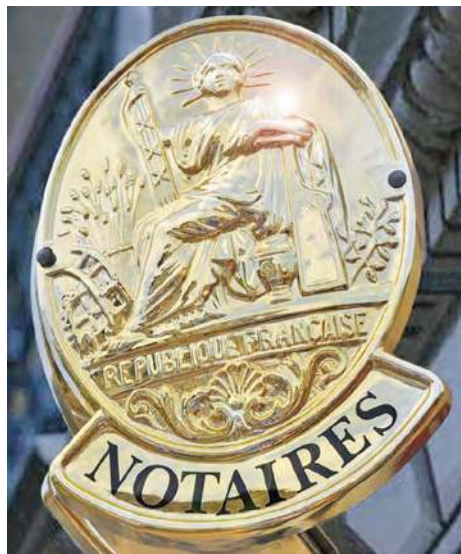
pour apprécier leur bonne volonté et leur action réelle sur le sujet.

NOTAIRES : LE PRINCIPE... ET LA RÉALITÉ

I. À la revente

À la question « exigez-vous l'existence d'une dommages-ouvrage lors de l'acquisition d'une maison individuelle neuve ? » la réponse est : « OUI... à la revente ! »

C'est protecteur pour le premier et la loi Macron (funeste pour la profession à d'autres égards) exige même l'attestation. Mais en réalité il ne s'agit que du cas de la revente de la maison pendant la période décennale. « Nous exigeons la fourniture de la dommages-ouvrage de la part du vendeur systématiquement, avec une attestation » répondent à l'unisson tous les notaires interrogés.



II. À la prise d'hypothèque

Là, c'est une autre histoire et la réponse est NON. Raison invoquée : la loi elle-même. La souscription de la dommages-ouvrage est obligatoire, dit le législateur, à l'ouverture du chantier. Or l'homme de loi qu'est le notaire constate « droit dans ses bottes », qu'au moment de la rédaction de l'acte de prise d'hypothèque pour l'obtention du prêt, seul est acquis le terrain. Pas d'ouverture de chantier, encore moins de construction.

Le notaire n'a pas de raison de se

montrer plus royaliste que le roi. N'ayant aucun risque à courir, contrairement au banquier, il ne prendra pas celui de faire capoter une vente. Tout juste se contentera-t-il de signaler à l'acquéreur qu'il n'y a pas pour l'instant de dommages-ouvrage et que celle-ci se révélera obligatoire dès l'ouverture du chantier s'il y a.

À noter le fort décalage dans le temps qui existe entre l'achat du terrain et l'acte de construire (plusieurs mois, voire plusieurs années).

On rappellera, puisque la question a été posée, que le terrain seul, fût-il à construire, ne donne pas lieu à dommages-ouvrage. Et que s'il y a hypothèque sur un terrain à construire, 6 notaires sur 10 exigeront la fourniture d'un permis de construire mais un peu pour la forme car, en cas de non obtention du dit permis, ils se contenteront d'une décharge.

III. Dans la réalité des choses et sur le terrain (!)

La fourniture de l'attestation de la dommages-ouvrage ne sera exigée par le notaire que dans un seul cas (souvent cité par les interviewés), le cas de la demande d'un prêt complémentaire — ou d'un prêt initial — mais lorsque la maison est en cours de construction et que l'acquéreur, au fur et à mesure de l'avancée des travaux ou par suite d'une modification, a besoin d'un financement extérieur non prévu.

La loi c'est la loi. Ni plus, ni moins !

VERBATIM RÉVÉLATEURS

Dans d'autres territoires que l'île de France on est parfois encore plus radical. « nous (notaires) nous n'avons pas à l'exiger (la dommages-ouvrage), déclare-t-on en Mayenne ou dans la Sarthe »

« Nous informons simplement l'acquéreur de l'inexistence de dommages-ouvrage lorsque le cas se présente ».

Dans certains cas assez fréquents, les officiers ministériels avancent quelques excuses : « ce n'est pas notre boulot et en cas de prêts les banquiers savent très bien ce qu'ils ont à faire pour se prémunir » « le banquier doit faire son travail ».

« De toute façon, tout a été fait avant

nous. Nous ne faisons que régulariser. Nous ne sommes pas partie prenante à la vente.» À demi-mots, on nous fait comprendre que le notaire prenant le parti du vendeur ne veut pas prendre la responsabilité de faire échouer une transaction.

À celui auquel nous faisons observer qu'un officier ministériel se devrait de faire respecter la loi, il nous répond « à quoi bon, de toute façon, il n'y a pas de sanctions. »

La cause est entendue et on peut le regretter, ce n'est pas du côté des notaires que l'on trouvera un appui dans le combat que la FFC mène contre les agissements des faux constructeurs, ceux-là mêmes qui s'exonèrent des contraintes protectrices pour le consommateur, notamment l'assurance dommages-ouvrage.

BANQUIERS : PRÉCISIONS LÉGALES ET... REMISE DES PENDULES A L'HEURE

Pragmatisme et jurisprudence telles sont les clés pour essayer de comprendre l'attitude de certains (gros) organismes prêteurs face à l'obligation de dommages-ouvrage.

I. La bonne lecture de la loi de 1978... et celle de 1990 Interprétation des banquiers :

L'obligation de dommages ouvrages prévue par la loi de 1978 ne s'applique pas aux acteurs de la construction mais à leurs clients en revanche la loi de 1990 impose la présence d'une DO dans le contrat de construction (vérification de l'attestation à ce moment-là) on peut ainsi s'expliquer pourquoi il y aurait deux poids deux mesures.

« La DO s'impose aux maîtres d'ouvrage... et non à tel ou tel acteur de la construction. Ni l'architecte, ni le maître d'œuvre n'ont stricto sensu l'obligation de souscrire une dommages-ouvrage ». Le maître d'ouvrage oui, mais comme on nous le fait observer, encore une fois il n'y a pas de sanctions donc on laisse faire, sauf qu'aujourd'hui, les banquiers, suite à de nombreuses condamnations pour non-respect de leur devoir de CONSEIL, ont bien compris qu'ils devaient mettre en garde leurs clients au moment de la conclusion du prêt, avec une attestation de bonne réception

par écrit. C'est la peur du gendarme qui va agir et non celle d'un risque financier potentiel. D'ailleurs, le prêt hypothécaire perd du terrain au profit de la caution qui va concerner maintenant plus de la moitié des prêts.

Un banquier mutualiste interrogé se veut à la fois rassurant et réaliste

a. *D'une part, il affirme que, dans 90 % des cas, il exige la fourniture d'une dommages-ouvrage quel que soit le cas de figure. L'attestation-décharge ne concerne que quelques gros clients.*

b. *Ce banquier reconnaît qu'il veut travailler avec tout le monde et souligne que les constructions par maîtres d'œuvre et architectes représentent encore pour son établissement 50 % de l'enveloppe de prêts accordés chaque année (près de 20 milliards d'euros pour cet organisme prêteur deuxième du marché). Chacun voit midi à sa porte.*

c. *Quant à l'attitude de la banque vis-à-vis des vrais constructeurs, elle est très claire. Pourquoi exiger la dommages-ouvrage de la part du CMI dès lors que le client présente un*

contrat de construction dans lequel l'attestation est obligatoirement incluse.

En conclusion, s'il y a une certaine réticence ou frilosité de la part des banquiers, c'est plutôt par rapport au profil de l'emprunteur : solvabilité des primo accédants, dimension moindre du projet...

II. La guerre des banques

Les responsables interrogés du côté banque mutualiste soulignent les progrès réalisés par les vrais constructeurs en terme de qualité, d'innovations, de développement durable et... de pérennité des entreprises.

En revanche, les banquiers généralistes ne prônent pas l'usage du contrat de construction de la maison individuelle et se montrent très favorables au chantier ouvert par les maîtres d'œuvre notamment les architectes en qui manifestement elles ont plus confiance.

MORALITÉ :
**Les banquiers veulent (bien)
travailler avec tout le monde**



ACCESSION A LA PROPRIÉTÉ : ÇA VA MIEUX !

Oui, vraiment. Il est, selon l'étude toute récente du Crédit Foncier, de moins en moins compliqué de devenir propriétaire. Premiers enseignements tirés de ce sondage annuel effectué sur 2000 ménages candidats à l'accession en 2015 :

- › Temps moyen mis pour concrétiser l'acte d'achat : 4,5 mois (contre 7 mois en 2014)
- › Pourcentage de renoncement dans le cours de la recherche (cause solvabilité ou autres) : 9 % (contre 19 % en 2014)
- › Pourcentage d'acheteurs potentiels ayant concrétisé leur accession à la propriété en moins d'un an : 70 % (contre 53 % en 2014)

Les acquisitions facilitées par les dispositifs incitatifs (PTZ) notamment en direction des primo accédants expliquent le rebond assez considérable.

LES TAUX AU BEAU FIXE

Record historique

Aujourd'hui les prêts mobiliers sur 20 ans se trouvent en moyenne autour de 1,77 % !

Il faut en profiter, car Brexit ou pas, les organismes prêteurs envisagent sérieusement de privilégier les prêts à taux variables (ce qui est la norme en Grande-Bretagne).

ÉVOLUTION DES PRATIQUES BANCAIRES

Une ombre au tableau peut-être : le décret du 13 mai 2016 autorisant les banques à missionner un expert pour évaluer la valeur réelle du bien à acquérir pour lequel un prêt est sollicité. Cette pratique pourrait être pénalisante pour les primo accédants et ceux qui seraient tentés de souscrire un emprunt de 100 % de la valeur de l'achat immobilier.

LA MAISON INDIVIDUELLE PLÉBISCITÉE

87 % C'est la proportion des futurs acquéreurs qui souhaitent investir dans une maison individuelle (villes de 5000 habitants).

1 sur 3 C'est le nombre d'acquéreurs potentiels de maisons individuelles habitant les grandes villes (villes de plus de 100000 habitants) chiffre spectaculaire qui démontre qu'une proportion très importante de primo accédants souhaitent changer de mode de vie pour profiter des avantages de la maison individuelle et de ses charmes même au prix d'un éloignement de leurs lieux de travail. Il s'agit donc d'une aspiration profonde.

VENTE DE LOGEMENTS NEUFS : REPRISE CONFIRMÉE

Le rebond constaté fin 2015 s'est confirmé au premier trimestre 2016 : Un chiffre : 1^{er} trimestre 2016 2^e trimestre 2015 : **+14,7 %** (31 000 logements).

Une double explication :

Investissements locatifs :

+ 12,9 %

Achat pour habiter (résidence principale) : **+ 20,3 %**. Une répartition équilibrée :

- › Investisseurs locatifs : 48 % du marché
- › Habitation principale : 52 % du marché

Dispositif PINEL et résolvabilisation des acquéreurs sont les deux leviers du marché

Les freins du côté de l'offre, avec certains blocages du côté de l'obtention des permis de construire, ne tempèrent pas l'optimisme de rigueur pour les trimestres à venir.

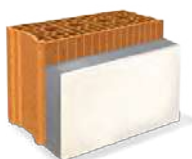
(Publicité)

Porotherm

Solutions Mur



Les meilleures solutions mur pour vos maisons individuelles



HOMEbric®,
le meilleur rapport
prix/performance



CLIMAmur®,
brique auto-isolante
à haute performance
thermique



Accessoires techniques,
adaptés pour le sismique
et le traitement des ponts
thermiques

Mise en œuvre facilitée
avec la maçonnerie DRYFIX®



www.wienerberger.fr

Un nouveau site pour vous par nos experts

Wienerberger

DERNIER CHIFFRE CONNU... ET PROMETTEUR...

23,8%

C'est la progression du nombre de primo accédants au 1^{er} semestre 2016 (par rapport au 1^{er} semestre 2015)

Source: observatoire de la FPI

CONFORT

Merci au Gaz Naturel!

L'HYBRIDATION, CLE DE L'EXCELLENCE DU CONFORT THERMIQUE DE CHAFFOTEAUX

CHAFFOTEAUX, PARTENAIRE DE PROXIMITÉ DES CONSTRUCTEURS

Le réseau CHAFFOTEAUX est quasiment unique en France par sa densité, son maillage et une de ses vocations premières : l'accompagnement des professionnels de la construction et du confort dans la maison individuelle. CHAFFOTEAUX met tout en œuvre pour proposer ses solutions multi-énergies et éco-performantes à chaque CMI partout en France.

> 26 centres de formation pro accueillent installateurs et techniciens au cours de stages dédiés à la maison individuelle.

LE CHAMPION DES SOLUTIONS MULTI-ÉNERGIES

CHAFFOTEAUX est la marque dédiée au chauffage et à la production d'eau chaude la plus familière aux Français. Normal quand on sait que la marque a fêté son centenaire en 2014. Depuis la mise en place de la RT2012, l'évolution de CHAFFOTEAUX est spectaculaire sur trois axes :

- > Le juste prix de l'innovation
- > Le meilleur service
- > La haute performance pour tous

LA STRATÉGIE DU MEILLEUR PRIX

Les ingénieurs de CHAFFOTEAUX privilégient l'hybridation des systèmes avec une proposition bi-énergie qui garantit le plus bas coût de l'énergie consommée en fonction du moment. C'est l'exemple parfait fourni par l'innovation ballon thermodynamique associé à une PAC. À dépense énergétique égale le système hybride PAC CHAFFOTEAUX va produire une quantité de chaleur multipliée par 2,6 par rapport à un système mono énergie classique. L'hybridation offre par ailleurs des plages de modulation importante à l'intérieur de la maison (50 à 250 m²).

CHAFFOLINK : PLUS LE CONFORT EST CONNECTÉ, PLUS IL EST ÉCONOMIQUE

CHAFFOLINK est une solution innovante conçue par CHAFFOTEAUX : un véritable équipement connecté soit par smartphone soit pour diagnostic télécommandé.

L'application, disponible gratuitement sur Google play, permet à l'utilisateur d'accéder aux réglages de base de sa CHAUDIÈRE, de régler sa programmation horaire, de visualiser en temps réel ses consommations. Un service de télé-diagnostic disponible sur abonnement pourra permettre à la station technique agréée d'intervenir en temps réel.

Plus de dépenses inutiles en cas d'absence, plus d'à-coups de puissance, l'intelligence de CHAFFOTEAUX permet de réaliser jusqu'à 30 % d'économies sur sa facture énergétique.



CHAFFOLINK, le confort connecté et optimisé.

PRODUCTION D'E.C.S : PAC CHAFFOTEAUX ET GAZ NATUREL, LE MARIAGE PARFAIT

GrDF et CHAFFOTEAUX optimisent ensemble le rendement de la production d'eau chaude sanitaire : sachant que le rendement d'une PAC varie en fonction de la température, CHAFFOTEAUX utilise un apport en gaz naturel dans ses ballons thermodynamiques pour préchauffer l'eau jusqu'à 40°. Le Mondial du Bâtiment 2015 avait salué, rappelons-le, cette innovation avec la mention spéciale « efficacité énergétique » décernée au chauffe-eau thermodynamique individuel AQUANEXT OPTI.

L'HYBRIDATION : SOURCE D'INNOVATIONS

CHAFFOTEAUX a été le premier fabricant à lancer une chaudière hybride en 2012 et confirme depuis son engagement dans la recherche de solutions toujours plus performantes. À la base, la fameuse CHAUDIÈRE GAZ TALIA GREEN HYBRIDE (condensation classique au gaz solide) dimensionnée pour le marché du neuf et une maison de 90 m².



MIRA C HYBRID

UNE ÉVOLUTION ACCESSIBLE ET PERTINENTE

Aujourd'hui, CHAFFOTEAUX a une approche modulaire en proposant plusieurs puissances aussi bien au niveau de la chaudière (25, 30, 35 kW) qu'au niveau de la PAC monobloc (3,9; 6; 8 kW). À la CHAUDIÈRE À CONDENSATION est adjoint un module hydraulique. Ce module compact se place sous la CHAUDIÈRE HYBRIDE et intègre la partie découplage hydraulique entre la PAC et la chaudière, et la régulation ENERGY MANAGER qui permet désormais de gérer jusqu'à six zones chauffage.

La nouvelle gamme de CHAUDIÈRE HYBRIDE est aussi bien adaptée à la maison de 90 m² qu'à des maisons de plus de 240 m² comportant plusieurs salles de bains.

La régulation hybride développée avec GrDF et le CRIGEN n'a pas été modifiée. Le professionnel qui connaissait la Talia Green Hybride n'aura aucune difficulté avec la nouvelle gamme de produits.



Stéphane Godefroid, responsable développement et prescription maisons individuelles confirme :

« Nous avons choisi de conserver une PAC monobloc pour que

nos chauffagistes puissent installer facilement le nouveau dispositif. Ainsi la filière familière aux CMIstes, avec un seul interlocuteur, n'est pas modifiée ».

CHAFFOTEAUX prépare aussi un chauffe-eau thermodynamique hybride plus performant et commercialise déjà l'Aquanext Opti, déjà cité, dont l'atout principal est le gain de 9 % sur le Cep.

LA FFC BRILLE EN ILE DE FRANCE

Quatre fois par an environ, la Fédération Française des Constructeurs de Maisons Individuelles réunit CMI, adhérents et industriels partenaires autour de thèmes mobilisateurs, techniques, commerciaux ou juridiques, à l'intention des acteurs de la construction.

En ce premier jour de l'été 2016, le sud de l'Île de France a vu se réunir la fine fleur de la maison individuelle, à Melun précisément.

Vingt invités avaient répondu présent à l'invitation de la FFC, son Président Gérard Lebesgue en tête.

› Du côté constructeurs ont participé activement, entre autres, Valente construction, Maisons Privilege, Demeures de l'île de France, Maisons Bazin Vassort dont les deux dirigeants, nouveaux adhérents, avaient fait le déplacement depuis Chartres ! Citons également Didier Krebs, franchisé MIKIT historique, constructeur à Palaiseau (Tradicom).



Les dirigeants des maisons Bazin Vassort

Au total, une dizaine de constructeurs ont pu échanger avec les intervenants sur des sujets très actuels notamment le marché de leur entreprise et l'évolution du marché.

UN SUJET CENTRAL TRAITÉ PAR LA FFC : LA MÉDIATION

Le Président Gérard Lebesgue a tenu à venir exposer lui-même le dispositif mis en place par la fédération pour répondre à l'obligation faite aux professionnels de pouvoir disposer d'un outil de médiation dans leurs différends avec le consommateur. Cette obligation légale est en effet en vigueur depuis le 30/10/2015.

Aujourd'hui, après avoir fait l'expérience d'un dispositif « maison » ad hoc, plus lourd et plus coûteux, la FFC propose une plateforme de médiation avec la chambre nationale des huissiers de justice, plateforme du nom de Medicys (www.medicys.fr) accessible, aussi bien aux consommateurs qu'aux constructeurs, à des conditions financières très abordables et de toutes façons infiniment moins chères qu'un mauvais procès.



"Le Président de la FFC explique le nouveau dispositif médiation"

LE FINANCEMENT À L'HEURE DE LA DIGITALISATION

Le Crédit Foncier de France, le grand partenaire des adhérents de la FFC, notamment pour le financement des primo accédants, travaille, selon Benoît Mariton, directeur des partenariats à 99% dans le cadre du contrat de construction de la loi de 1990. Les prêts à la construction de maisons individuelles représentent 35% du volume total de ses prêts. Le Crédit Foncier va jusqu'à accorder des prêts sur 30 ans et se spécialise dans l'ingénierie du processus de prêt intégral en regroupant PTZ, PASS et crédit classique. C'est la meilleure garantie de solvabilisation totale de l'acquéreur.

En avant-première, le Crédit Foncier présente sa future « plateforme de digitalisation du parcours client ».

Partant du constat que le traitement des demandes de financement est toujours trop long et que la saisie des informations client est souvent aléatoire, le Crédit Foncier crée cette plateforme interactive par délégation. Le candidat à la propriété saura ainsi pratiquement en temps réel si son projet est finançable et pourra compléter de manière autonome les données manquantes ou inexactes. C'est un grand progrès dans la prise de décision du maître d'ouvrage et le professionnel constructeur. Il s'agit d'un projet en phase de test régional dont l'aboutissement est prévu mi 2017.

ET BUTAGAZ PRÉSENTE SA... BUTABOX

La Butabox est un outil « intelligent » d'écoconfortique dédié au comptage multi-énergie (gaz et électricité). Le pass écoconfortique est lié à un barème bloqué : le prix du gaz est bloqué à la hausse comme à la baisse.

Des capteurs sont fixés sur la citerne de gaz et sur le compteur électrique. Les données sont « routées » automatiquement sur le terminal Butabox ou sur un ordinateur ou un smartphone.

Au passage, Loïc LE SELLIN nous indique que le prix du gaz propane de Butagaz est un des plus faibles du marché du gaz et que les solutions gaz naturel + PV permettent à l'occupant de la maison individuelle de réaliser de sérieuses économies d'énergie.

LES PARTENAIRES DE CONFIANCE DE LA FFC AU-DEVANT DES PRÉOCCUPATIONS DES CMI

Que ce soit en termes d'innovation (avec De Dietrich et Chappée), de performances énergétiques liées au bâti (avec SEAC), d'optimisation des couvertures (avec Monier) ou de conseil et de prévention (avec Kohler Assurances), ces partenaires de confiance de la FFC réunis à Melun ce jour-là ont tous démontré leur aptitude à aider les constructeurs à gérer les attentes de leurs clients et à répondre aux entreprises d'aujourd'hui et de demain.



Christophe Bertrand, responsable commercial chez Monier.

Jusqu'à Sifisa qui nous a démontré que la problématique du « rangement » pouvait être prise en compte par le constructeur de maisons individuelles dans un souci, à côté du rangement à proprement dit, d'une valorisation esthétique et intelligente.

UN RAPPEL UTILE DE KOHLER ASSURANCE

Sébastien Martelot a, entre autres, rappelé que le contrat de construction de la loi de 1990 faisait obligation au constructeur d'indiquer la raison sociale des sous-traitants, les montants à payer et également... La façon dont les montants seront acquittés.

LA MAISON INDIVIDUELLE EN MUTATION

Comment passer de la maison d'aujourd'hui confrontée à de multiples contraintes économiques, réglementaires, environnementales à la maison de demain qui doit faire place à l'innovation, dans un contexte de relations client en mutation et de l'utilisation de nouvelles technologies.

Le salon START HOME DATING initié par l'association MAISON DE QUALITE qui s'est tenu à Lyon le 8 juin dernier réunissait experts, start-ups (elles étaient quatorze) et de nombreux CMI.

PRO DOMO est heureux de restituer les éléments saillants de cette journée.

MAISON INDIVIDUELLE : ELLE A DE L'AVENIR NUMÉRIQUE !

La maison va devenir connectée :

- › Le CMI va être amené à définir le contenu d'une offre pertinente de « maison connectée ».

La maison de demain sera encore plus environnementale et productrice d'énergie :

- › Les réglementations vont continuer à modeler les caractéristiques énergétiques et environnementales des maisons avec la Réglementation Environnementale à compter de 2018, puis la Réglementation Bâtiments Responsables à compter de 2020.

La maison sera saine :

- › De nouvelles fonctionnalités liées à la santé et au bien-être seront intégrées : la lumière (lumière naturelle, éclairage performant, contrôle par l'occupant). L'air (amélioration de la qualité de l'air intérieur, filtration, capteurs, monitoring de la qualité de l'air).

Le confort (Accessibilité, acoustique, thermique). L'eau (surveillance de la qualité de l'eau), Le bien-être physique (incitation au sport, design actif, usage des escaliers).

Les services offerts par les CMI vont se développer et se diversifier :

- › Garantie revente, entretien connecté, maison prête à vivre, conseils et services liés à l'usage de la maison, etc. La coopération avec les collectivités locales va se développer.

Comment passer de la maison d'aujourd'hui à la maison de demain ?

- › Interroger les clients qui habitent les maisons actuelles construites par les constructeurs et les réunir en atelier de création pour comprendre ce qu'ils aiment dans leur maison, ce qui leur manque, ce qui est superflu...

« LA VIE DE CHANTIER EST PRIMORDIALE POUR LE CLIENT »

Pour obtenir la satisfaction et la recommandation des clients, la qualité de l'expérience client en phase travaux est devenue LE levier essentiel.

Le « client 3.0 » n'a jamais été autant informé (et sur-informé !), connecté et collaboratif.

Il peut profiter aujourd'hui d'une approche communautaire et souhaite

« participer » davantage à son projet de construction. Cette « participation » diffère en fonction des profils clients : certains veulent une information adaptée en continu, d'autres veulent être « acteur » en étant impliqué dans le déroulement du projet.

Il semble nécessaire aujourd'hui d'archiver l'historique de la relation entre le constructeur et son client afin de lui permettre de consulter son parcours et l'ensemble des échanges.

Un outil permettant de rassembler et de numériser les documents techniques semble aujourd'hui incontournable. Cet outil, digital et collaboratif, doit permettre d'optimiser la transmission des informations entre les différents acteurs du projet (constructeur, artisans, client). Il est possible de poursuivre la relation à travers l'entretien de la maison. Pour cela, le constructeur a la possibilité de se munir d'un outil lui permettant d'envoyer au client les échéances d'entretien de ses équipements (VMC, système de chauffage, joints de baignoires...)

Mais de l'ensemble des travaux on retiendra surtout que l'innovation relationnelle est plus stratégique que la maîtrise technique désormais assez bien partagée.

**RENDEZ-VOUS AU PROCHAIN
START HOME DATING !**

(Publicité)



**KOHLER
ASSURANCES**

CMI

L'assurance au quotidien

+ 30 ans d'expérience
au service de la construction



KOHLER ASSURANCES SAS - 20 RUE DROUOT - 75009 PARIS - Tél. : 01.44.83.85.51 - Fax : 01.42.46.60.08

Email : Contact@kohlerassurances.fr - Web : www.kohlerassurances.fr

n° ORIAS : 07 000 127 - Site WEB ORIAS : www.orias.fr

PERMIS DE CONSTRUIRE : HALTE AUX BLOCAGES ARBITRAIRES ET AUX ABUS DE POUVOIR

Cette année encore la FFC a fait fermement remarquer au Ministère du Logement que les agents instructeurs des permis de construire dans les DDT outrepassaient trop souvent leurs prérogatives ou faisaient preuve d'une méconnaissance des textes de lois, ce qui les amenaient à bloquer abusivement l'octroi des permis.

Les exemples foisonnent, hélas et certains confinent à l'absurde.

Ainsi dans l'Aube, cas vécu tout récemment et non encore résolu : « Permis retoqué car manque, soit disant, une pièce complémentaire : le permis a été déposé le 27/05/2016 avec un formulaire Cerfa dont la validité ne serait effective que... une semaine plus tard, soit le 03/06/2016. L'intervenant demande aussi sur le plan PCMI (façade et toiture) des cotes à partir du terrain naturel. Mais cette supposée exigence n'est pas du tout précisée dans la notice explicative. Total, le permis est actuellement toujours bloqué (au 12 juillet).

Autre exemple, dans l'Yonne cette fois : l'instructrice DOT demande de rectifier la surface taxable en

ajoutant la surface des combles perdus. Hors dans la circulaire du 3 février 2012 il est précisé que les combles non aménageables ne rentrent pas dans la taxe. De plus, depuis le nouveau permis de 2007, les instructeurs n'ont pas à vérifier les surfaces. Bilan : permis actuellement bloqué.

Enfin le comble de la situation ubuesque est sans doute atteint à Thennelières (10).

L'instructeur DDT du département a d'abord demandé les plans intérieurs du pavillon alors que, depuis la réforme du permis de 2007, les plans intérieurs n'ont plus à être exigés et les instructeurs n'ont pas à vérifier la surface de plancher indiquée qui est juste déclarative.

Or, tenez-vous bien : l'instructeur a demandé à modifier les

plans à inclure dans une nouvelle demande de permis sous prétexte que l'inscription "vide sur séjour" était erronée car une partie de ce vide concernait aussi une cuisine : il s'agissait d'une cuisine à l'américaine !!

Bilan : quatre mois de perdu. En plus, la mairie avait "oublié" d'envoyer le permis au maître d'ouvrage.

De refus en retards, d'oublis en abus, à ce train-là, on va dans le mur de l'arbitraire.



Obtention des permis de construire : des délais invraisemblables.

Bulletin à retourner à la FFC

■ **OUI***

je souhaite recevoir
gratuitement
Pro Domo
numérique

■ **OUI****

je souhaite aussi
adhérer à la **FFC**, la
seule fédération
100% CMI

ffc
FÉDÉRATION FRANÇAISE
DES CONSTRUCTEURS
DE MAISONS INDIVIDUELLES

*Pour recevoir votre prochain **PRO DOMO** numérique gratuit indiquez nous svp votre adresse e-mail ici :

Email :

** Pour recevoir votre dossier d'adhésion à la FFC, merci de nous renvoyer ce questionnaire complété à l'adresse indiquée

Société :

Adresse postale :

Nom & Prénom :

Téléphone fixe :

Téléphone mobile :

**À chaque instant il se passe quelque chose dans
votre PRO DOMO connecté**