

Réussir son projet de rénovation de logement

Sur la base du retour d'expérience de la rénovation
de la maison du 10 rue Beaumanoir à Josselin (56)



UN PROJET PILOTE de rénovation à Josselin

Logements vacants dans le centre-bourg, disparition des commerces de proximité, diminution du nombre d'habitants... de plus en plus d'élus locaux sont confrontés à ces problématiques alors même que les espaces agricoles sont « grignotés » par l'urbanisation. Pour tenter d'apporter des réponses innovantes et concourir à la redynamisation des centres-bourgs et centres villes bretons, l'EPF Bretagne et ses partenaires (État, Région, collectivités territoriales, CAUE, ADEME, structures associatives...) se sont engagés dans une démarche expérimentale. Celle-ci vise à mener dans le même temps :

- une animation, à l'échelle régionale, de la réflexion des partenaires sur ce sujet (organisation de visites d'opérations, colloque, réseau d'échanges d'expériences ...)
- ainsi qu'une approche très pragmatique des difficultés rencontrées sur le terrain.

Dans ce cadre, une démarche pilote a été menée à Josselin, commune adhérente de BRUDED, avec pour objectif de communiquer auprès des Josselinois (et plus largement) sur **le potentiel de transformation que présente le bâti ancien de centre-ville**. Cette démarche s'est notamment traduite par une rénovation expérimentale d'un bien en périmètre de protection des monuments historiques, situé au 10 rue Beaumanoir, sous maîtrise d'ouvrage de la ville, accompagnée par le CAUE, la CAPEB du Morbihan et l'EPF Bretagne. Elle a ensuite fait l'objet d'une évaluation pilotée par BRUDED et l'EPF Bretagne.

Le présent document synthétise les préconisations émanant de ce « chantier-pilote ».

Il s'adresse aux élus et acteurs institutionnels qui, régulièrement confrontés à la nécessité de « donner à voir » voire de « réaliser pour faire effet levier auprès des habitants et de l'initiative privée », décident de se lancer dans la rénovation d'un logement en centre-bourg.

« *Essusaped magni
reratis cus quam
voluptatia simusandi
volor rem rero experio.
Es siminto quaspe
intur, sapelicaecus adit
ut liquiatem aliqua
ilit quam, offictem
rerspelecae nuscipit,
coriorae omnimolor.* »

LES PRINCIPALES ÉTAPES pour la rénovation d'un bien

1

Définir p. 7 le projet

- Ecrire vos objectifs : environnement idéal, usages souhaités, objectifs techniques et budget global
- Partager ces objectifs en interne
- Contacter les partenaires pouvant vous accompagner
- Faire une première visite d'un bien et estimer les travaux
- En cas d'acquisition, négocier en s'appuyant sur l'estimatif des travaux
- Curer ou déshabiller le bien acquis
- Réaliser une étude de faisabilité



- Mettre en place des outils de suivi de chantier
- Venir régulièrement sur le chantier
- Faire assurer les réunions et comptes-rendus de chantier
- Réaliser deux tests d'étanchéité d'air
- Limiter les nuisances aux riverains pendant les travaux
- Réaliser un dossier des ouvrages exécutés, puis le transmettre au notaire
- Réaliser un carnet de suivi du bâtiment
- Mettre en place des supports de communication et des actions en vue de la commercialisation

2

Mettre en place le marché public

p. 13

- Écrire le cahier des charges de façon précise
- Aborder le projet de façon transversale et demander des avis extérieurs
- Réfléchir en amont au type de marché et aux critères de réponse
- Rédiger un DCE précis, traduisant vos objectifs initiaux
- Communiquer sur le marché
- S'assurer de choisir le bon prestataire

p. 21

Suivre les travaux jusqu'à la finalisation

3

- 1 -

Définir le projet



Anticiper les besoins avant de rechercher le bien à acquérir

✓ Il est essentiel de bien définir les points suivants :

- **L'environnement idéal** : proximité des commerces, des services, des transports collectifs, exposition, topographie...
- **Les usages souhaités** : par exemple « un logement de type 3 ou 4 », « un accès et un stockage aisé pour une poussette et 2 vélos », « une pièce de vie de x m² minimum », « une lumière naturelle optimisée dans toutes les pièces », « un logement adapté aux personnes à mobilité réduite » « une cuisine ouverte sur le séjour ou au contraire séparée du séjour », « des chambres de x m² minimum dont une au rez-de-chaussée »...
- **Les objectifs techniques** : luminosité, performance écologique et thermique, qualité de l'air intérieur, acoustique, respect du patrimoine...
- **Un budget global** : acquisition + rénovation, en prenant en compte le taux de TVA applicable.

✓ Écrire noir sur blanc ces objectifs : cela constituera votre cahier des charges initial.

Bien définir et partager ses objectifs de départ

Il importe que ces objectifs soient partagés par l'équipe municipale :

- Visite collective d'une maison ancienne éco-rénovée (fonctionnalité, performances...) et échange avec les propriétaires ayant réalisé la rénovation et les occupants.
- Recherche de retours d'expériences de logements anciens éco-rénovés et performants avec maîtrise du budget.
- Renseignement auprès des professionnels de l'immobilier sur les prix du marché et les attentes des ménages.
- Recherche d'un ou plusieurs ménages volontaires pour accompagner le projet.



Faire une première estimation lors de la visite d'un bien

- ✔ Vérifier l'**adéquation du bien au cahier des charges** en envisageant d'ores et déjà un aménagement possible.
- ✔ Se demander jusqu'où doit porter l'intervention de la collectivité pour remettre ce bien sur le marché.
- ✔ Faire une **première estimation des travaux** par des acteurs neutres ou en sollicitant un maître d'œuvre.

Bien évaluer les postes de dépenses importants

Certains postes de dépenses peuvent fortement alourdir la facture finale. Attention de ne pas les oublier lors de l'estimation : démolition, dépollution (amiante), reprise de charpente ou de maçonnerie (caves, murs), ouverture sur murs porteurs, réfection de toiture, changement de menuiseries, changement d'arrivées d'eau en plomb, mise en conformité de l'assainissement...

La maison
avant les travaux





Négocier en s'appuyant sur l'estimatif des travaux pour l'acquisition du bien

- ✔ Proposer une **offre de prix** sur la base du principe du « compte à rebours » : prix d'achat maximum en l'état = prix du marché une fois le bien rénové – coût des travaux estimé.
- ✔ Intégrer la possibilité de mauvaises surprises, en incluant une **marge de 10 à 15 %** au montant des travaux estimés.

Éviter une rénovation trop lourde pour bénéficier d'un taux de TVA réduit

Une collectivité, en tant que personne morale, peut prétendre au bénéfice des taux réduits et intermédiaires de TVA (5,5 et 10 %), à condition que les travaux engagés soient des travaux de rénovation, et non de « production d'un immeuble neuf » (art. 279-0 bis du code des impôts). Parmi les 7 critères, dès lors que l'on « augmente de plus de 10 % la surface de plancher de la construction des locaux existants », la réglementation assimilera les travaux à « un immeuble neuf » et un taux de TVA de 20 % sera alors appliqué.

Une réflexion comparative des données sur la base de scénarios portant sur les aides et le type de travaux est fortement recommandée en phase conception pour valoriser le taux de TVA et capter les différentes aides applicables dans le cadre d'un chantier, (certificat d'économie d'énergie, etc.).

Il importe que les entreprises chiffrant immédiatement au « bon taux » applicable, dès le début de l'opération.



Déshabiller/curer le bâtiment avant d'envisager les options d'aménagement et de faire réaliser les devis

- ✔ Enlever tous les éléments dont vous savez qu'ils ne seront pas conservés : faux-plafonds, cloisons, tapisseries, revêtements muraux...
- ✔ Attention à ne pas enlever des éléments qui seraient à conserver.

Le curetage du bâtiment pour faciliter la conception et éviter les surcoûts

Le fait de curer et de mettre à nu le bâtiment permet de mettre à jour les mauvaises surprises éventuelles (fuites de toiture, maçonnerie défailante, reprise de charpente nécessaire...) et parfois d'en découvrir des bonnes (mur en pierre, niche, pans de bois...) susceptibles d'être intégrées dans l'agencement. Le curetage limitera les risques de surcoût en permettant :

- à votre maîtrise d'œuvre d'effectuer des plans précis, en limitant les risques de modification ultérieure en phase travaux ;
- aux artisans de budgéter plus finement les travaux à effectuer, sans avoir à intégrer à leurs devis une marge d'incertitude sur ce qu'ils vont découvrir en phase chantier.

Curer le bâtiment permet d'éviter les surprises.





Réaliser une étude de faisabilité

Envisager les différentes formes d'agencement et leurs coût en fonction des performances écologiques et thermiques.

- ✔ Imaginer différentes formes d'aménagement possible, les coûts afférents et sélectionner la meilleure option.
- ✔ Faire une **estimation budgétaire** de cette option en fonction de performances thermiques et écologiques.
- ✔ Définir à ce stade :
 - Jusqu'où la collectivité doit-elle aller en matière de travaux, niveau d'équipement, niveau de finition...pour remettre ce bien sur le marché et rassurer de potentiels acheteurs ?
 - Quelle part de travaux pourrait être réalisée par la collectivité en régie ? par les futurs acquéreurs ou locataires ?
 - Quels travaux sont impératifs ? quels travaux peuvent être phasés dans le temps ?
- ✔ Revoir le cahier des charges initial et **arrêter un cahier des charges définitif** avec l'agencement, le niveau d'engagement des travaux réalisés, les performances thermiques et écologiques et une enveloppe financière.

Des partenaires pour accompagner les collectivités

Les collectivités et les particuliers ont tout intérêt à se faire accompagner par des partenaires neutres aux différentes étapes du projet, en particulier lors des phases de réflexion sur les objectifs et de définition des orientations. Ces partenaires ont des champs d'actions différents :

- Bruded : approche globale, retours d'expériences et visites de réalisations ;
- CAUE, Soliha : pré-études ;
- Établissement public foncier de Bretagne : ingénierie, acquisition et portage foncier ;
- ALEC, plateformes de rénovation de l'habitat, associations : expertise en efficacité énergétique, patrimoine et matériaux durables, études flash de coûts de réhabilitation.

- 2 -

Mettre
en place
le marché
public



Recruter une équipe de maîtrise d'œuvre répondant à vos attentes

Préciser clairement vos objectifs et vos attentes dans le cahier des charges

- ✔ Afficher les enjeux du projet et vos attentes.
- ✔ Annoncer des objectifs techniques concrets :
 - Définir concrètement les objectifs de performance thermique (label ou KWh/m²/an), d'éco-matériaux, de santé, de lumière naturelle, les éléments patrimoniaux qui doivent être conservés ou mis en valeur.
 - Demander des comparatifs techniques et financiers en fonction des niveaux d'exigence et de performance thermique et écologique.
 - Demander la réalisation d'une **simulation thermique dynamique** (STD) pour éclairer les choix de la maîtrise d'ouvrage, a fortiori en cas d'extension de bâtiment ou de création d'ouvertures importantes.
- ✔ Inscrire une **enveloppe financière de travaux incompressible** mais réaliste, ou inscrire l'objectif de réaliser le maximum de travaux dans une enveloppe contrainte répondant au marché.
- ✔ Envisager une **rémunération au forfait de la maîtrise d'œuvre** (si le programme de construction est bien défini) ou une rémunération avec un intéressement en fonction des économies faites par rapport à l'enveloppe prévisionnelle des travaux.
- ✔ Préciser les attentes en termes de **fourniture de compte-rendu** en phase conception.

- ✔ Définir les attentes de la **mission OPC** (organisation, pilotage et coordination du chantier) notamment en matière d'amélioration de la communication sur chantier : affichage des comptes rendus sur chantier, plans de visualisation des pièces finies (avec visualisation des emplacements des prises de courant, luminaires...), etc.
- ✔ Écrire noir sur blanc ces objectifs : cela constituera votre cahier des charges initial.

L'encadrement de l'évolution du prix (loi relative à la maîtrise d'ouvrage publique)

Au cours de la vie du projet, on se référera à trois définitions successives du coût des travaux :

1. L'enveloppe financière prévisionnelle du coût des travaux est arrêtée par le maître d'ouvrage à l'issue des études de programme, et vérifiée par le maître d'œuvre au niveau de l'étude d'esquisse. L'enveloppe est la référence utilisée pour la négociation du montant du forfait de rémunération de la maîtrise d'œuvre.
2. Le coût prévisionnel provisoire des travaux est proposé par le maître d'œuvre à l'issue des études d'avant-projet définitif, il ne doit pas varier de plus de 15 % de l'enveloppe précédente, à programme constant. Le forfait de rémunération de la maîtrise d'œuvre est alors redéfini et arrêté sur cette nouvelle base.
3. Le coût prévisionnel définitif des travaux est la somme des montants des marchés de travaux passés avec les entreprises à la suite de l'appel d'offres. Si le coût constaté à l'issue des travaux est supérieur au coût prévisionnel définitif augmenté de sa marge de tolérance, le maître d'œuvre pourrait subir une pénalité.



La façade en chantier

Faire le bon choix

- ✔ Envisager la possibilité d'un **marché de conception-réalisation** afin d'impliquer une ou plusieurs entreprises en phase projet (critères à respecter).
- ✔ **Privilégier le critère de réponse technique** aux objectifs fixés, à celui de la proposition financière.
- ✔ Réaliser une réelle **publicité du marché** pour toucher une grande diversité de maîtrises d'œuvres.
- ✔ S'assurer que des **architectes spécialistes** de l'ancien/rénovation/matériaux écologiques aient eu connaissance du marché.
- ✔ **Relancer le marché** s'il n'y a pas suffisamment de réponses intéressantes.
- ✔ **Auditionner au minimum 3 équipes** sur la base d'une grille multi-critères



La phase de conception a permis de faire émerger le besoin d'un puits de lumière.

Quel est le pourcentage acceptable des prestations intellectuelles ?

Pour les marchés publics, il est couramment observé une fourchette entre 20 % et 25 % du coût prévisionnel provisoire des travaux pour l'ensemble des prestations intellectuelles (maîtrise d'œuvre, bureaux d'études, bureaux de contrôle, mission OPC et mission sécurité et protection de la santé) dont 10 % à 13 % pour les seuls honoraires de l'architecte maître d'œuvre.



Concevoir un projet cohérent

Avoir une vision transversale

- ✔ Aborder le projet avec une **approche globale**, intégrant les aspects énergétiques, environnementaux, sanitaires, acoustiques, patrimoniaux... de façon à trouver des réponses techniques permettant de répondre à plusieurs enjeux à la fois dans l'enveloppe financière impartie.
- ✔ Attribuer à l'architecte la responsabilité de s'assurer de la bonne mise en œuvre de ces objectifs tout au long du projet.
- ✔ **Associer les futurs occupants** ou les professionnels de l'immobilier pour avoir leur avis.
- ✔ Faire des comparatifs techniques et financiers chiffrés selon les performances thermiques et écologiques.
- ✔ S'appuyer sur la simulation thermodynamique :
 - pour valider les choix techniques ;
 - choisir un type de chauffage adapté au besoin.

S'assurer du respect de l'objectif financier

- ✔ Fixer des points d'étapes pour s'assurer de la maîtrise de l'enveloppe financière afin d'éviter tout dérapage.
- ✔ S'assurer que le projet corresponde bien aux taux de TVA envisagés en phase de faisabilité.



Réussir le marché

Traduire et valoriser les objectifs dans le dossier de consultation des entreprises (DCE)

- ✔ S'assurer de la traduction concrète et précise des objectifs du projet ;
- ✔ Vérifier que le DCE ne comporte pas d'incohérences (exigence d'un matériau non désiré...) ;
- ✔ Intégrer des options avec des variantes plus qualitatives (éco-matériaux, solaire thermique...) ;
- ✔ Intégrer les exigences en matière de **limitation des nuisances aux riverains**, de tri des déchets de chantier ;
- ✔ Inclure la réalisation de **deux tests d'étanchéité à l'air** dans le marché, l'un avant la réalisation du cloisonnement et l'autre en fin de chantier.

Maximiser le nombre de réponses au marché

- ✔ Réaliser une réunion d'information préalable pour le montage des dossiers administratifs et informer de la date dans le DCE.
- ✔ Se questionner sur l'utilité de scinder ou de regrouper certains lots en fonction du marché ; envisager de regrouper certains petits lots peu intéressants financièrement tout en évitant d'en créer de trop importants afin de permettre aux petites entreprises de répondre.
- ✔ **Diffuser largement le marché** pour intéresser le plus grand nombre d'entreprises.
- ✔ Accorder un délai suffisant pour répondre au marché.
- ✔ Prévoir une **réunion d'information des entreprises** sur les objectifs du projet pendant le délai.
- ✔ Prévoir des **visites** pour permettre aux entreprises de deviser au plus juste.

Retenir les entreprises les plus compétentes

- ✔ Demander une **note méthodologique/technique** aux entreprises, ce qui implique une grille de sélection pour les différencier : certification «reconnu garant e l'environnement», formation à l'écoconstruction, références, expertise, ...
- ✔ Exiger la certification **RGE** car le nombre d'entreprises certifiées ne cesse d'augmenter et cela incite celles qui ne le sont pas encore à le faire
- ✔ **Valoriser significativement la réponse technique et méthodologique** par rapport à la proposition financière dans les critères d'attribution du marché
- ✔ Limiter la possibilité de sous-traitance

- 3 -

Suivre
les travaux
et finaliser
le projet



Suivre les travaux et coordonner les entreprises

Sensibiliser les entreprises aux objectifs du projet et s'assurer d'un suivi rigoureux par la maîtrise d'œuvre

- ✔ Venir régulièrement sur le chantier pour avoir un œil sur les travaux et faire passer les messages sur les objectifs. La maîtrise d'ouvrage peut éventuellement s'entourer d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) sur le suivi de chantier.
- ✔ Organiser une **réunion de coordination** en présence de toutes les entreprises au démarrage du chantier.
- ✔ Envisager une sensibilisation spécifique aux différents corps de métiers sur l'étanchéité à l'air, la qualité de l'air intérieur, les nuisances aux riverains...
- ✔ Mettre en place sur le chantier un **outil de suivi du chantier** (frise ?) : chronologie des travaux, avancement, objectifs à respecter, affichage des comptes-rendus...



Réalisation
du test d'étanchéité

S'assurer d'une réunions et comptes rendus de chantier

- ✔ Appliquer des **pénalités pour les entreprises absentes aux réunions** de chantier nécessitant leur présence.
- ✔ Rappeler les principaux objectifs dans les comptes-rendus.
- ✔ Demander à l'architecte d'appliquer des pénalités financières aux entreprises qui ne respectent pas le **calendrier des travaux**.

Réaliser deux tests d'étanchéité à l'air

- ✔ Exiger la présence de tous les corps de métiers concernés aux deux tests d'étanchéité.
- ✔ Exiger la **correction des malfaçons**.

Limiter les nuisances aux riverains

- ✔ Pour les communes touristiques réaliser les travaux en dehors de la saison.
- ✔ En cas de nécessité de bloquer la rue, le faire de préférence le jour de fermeture des magasins.
- ✔ Être strict auprès des entreprises sur les règles de stationnement.
- ✔ Discuter avec le maître d'œuvre pour définir des solutions limitant les **nuisances** (poussières...) lors des travaux de démolition : bâche sur la benne lors de la démolition, goulottes d'évacuation...



Finaliser les dossiers de fin de travaux et évaluer le résultat final

- ✔ Réaliser un **dossier des ouvrages exécutés** (DOE), document obligatoire qui constitue la mémoire du bâtiment.
- ✔ Réaliser un carnet de suivi du bâtiment.
- ✔ Transmettre le DOE au notaire afin qu'il soit annexé à l'acte de vente en cas de transmission du bâtiment.
- ✔ **Évaluer le projet en :**
 - comparant le cahier des charges et le réalisé (budget, performances...);
 - suivant les performances thermiques;
 - interrogeant les occupants sur la satisfaction du bien.



La phase évaluation est essentielle une fois le bien achevé.



Communiquer auprès des habitants et commercialiser

- ✔ Réaliser une **plaquette de communication** sur le bien réhabilité.
- ✔ Organiser des **portes-ouvertes** pour communiquer sur les possibilités de réhabiliter des biens en centre-bourg et y associer les partenaires susceptible d'accompagner les particulier (ALEC, plateformes locales de rénovation de l'habitat, associations...).
- ✔ S'associer aux notaires et aux agences pour **commercialiser ou louer le bien**.

Des coûts de rénovation moindres pour un particulier

Une collectivité doit prendre à sa charge des coûts obligatoires du fait de son statut public que n'aura pas à supporter un particulier : bureau de contrôle, mission SPS, avis d'appel public à la concurrence...

Au-delà, des particuliers n'auraient pas forcément recours à une étude thermique dynamique, un bureau d'étude structure ou à un architecte pour mener à bien un projet de rénovation, bien que ces

actions soient préconisées, voire fortement conseillé dans certains cas. Enfin, nombreux sont ceux qui effectueraient des travaux par eux-mêmes : travaux de démolition, de finitions, voire d'isolation et de placage...

Au final un particulier pourrait effectuer des économies substantielles par rapport à un projet similaire porté par une collectivité.

Visite à
Lanvallay

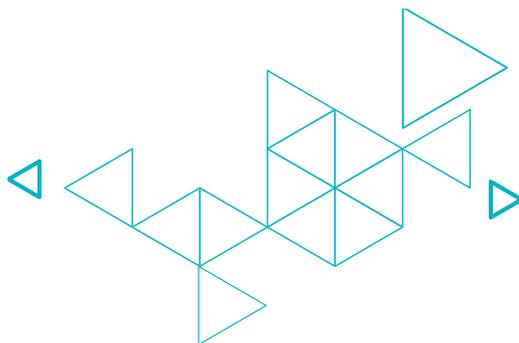


CONCLUSION

Le caractère expérimental du chantier pilote de Josselin repose essentiellement sur **l'approche nouvelle** de la collectivité qui, accompagnée par des partenaires experts, a endossé le rôle de maître d'ouvrage afin d'identifier les freins et les leviers à mobiliser pour mener à bien une rénovation de logement en centre-bourg dans les meilleures conditions. La rénovation d'un logement par une collectivité reste un projet lourd à porter et, vu que celle-ci n'a pas vocation à le faire systématiquement, l'enjeu de l'intervention publique est bien celui de l'exemplarité et du « donner à voir ».

Si la commune de Josselin a fait le choix de se mettre dans la peau d'un particulier, c'est également pour que cette expérience d'immersion puisse guider la collectivité dans la construction d'un écosystème local plus à même de permettre l'émergence de projets privés. C'est bien sur ce **réseau d'acteurs**, dont disposent aujourd'hui les particuliers (Agences locales de l'énergie et du climat, plateformes locales de rénovation de l'habitat, notaires, agences immobilières, banques...) qu'il faut s'appuyer pour donner de la lisibilité, notamment en ce qui concerne les aides et mesures fiscales incitant à la rénovation du bâti ancien et continuer d'améliorer la sécurisation préalable des investissements privés particuliers pour **faciliter « le passage à l'acte »**.

Il est important de noter que la rénovation du 10 rue Beaumanoir s'inscrit dans une démarche plus large de la municipalité de Josselin pour **revitaliser et lutter contre la vacance de son centre-bourg**. Cette expérience nous démontre une fois de plus que le parcours de revitalisation d'un centre-bourg passe bien par la mobilisation de toute la chaîne de fabrication de la ville.



ÉTABLISSEMENT
PUBLIC FONCIER
DE BRETAGNE

ÉTABLISSEMENT PUBLIC FONCIER DE BRETAGNE

72, boulevard Albert-1^{er}

CS90721 - 35207 Rennes cedex 2

Tél. : 02 99 86 79 90

Fax : 02 99 86 79 95

contact@epfbretagne.fr

www.epfbretagne.fr