

# HABITATION

CAHIER H | CHALETS ET MAISONS DE CAMPAGNE

**BELLEFEUILLE**

Un domaine pour les résidents du 450

PAGE 5

Chaque été, ils sont nombreux, les chercheurs, à quitter un coin de l'Europe, de l'Amérique ou du Québec, bien sûr, pour se rendre à l'une des pointes est du continent américain. Viennent-ils pour apprendre ou viennent-ils seulement pour vivre des instants magiques par une inscription dans la beauté d'un paysage? Seuls le savent ceux et celles qui fréquentent l'école d'été sise sur la pointe de Percé, à l'occasion des stages et séminaires qu'organise l'université Laval.

## Le meilleur des deux mondes

Les citadins québécois transforment le paysage

NORMAND THÉRIAULT

Avoir le site où l'université Laval a installé son école d'été, qui est citadin comprend le goût de certains pour l'étude; ne rêve-t-on point de vivre dans un lieu où le ciel, la terre et la mer «se marient»? comme disait ce poète qui était aussi chansonnier. Et un tel désir, qui est partagé par plus d'un et d'une, fait que le paysage au Québec s'en trouve transformé. Le fleuve n'est ainsi plus qu'un simple lieu où passent les bateaux, mais un site dont les rives sont devenues autant d'occasions données pour construire.

Et que l'eau y soit pour le moins chaude, «moins froide», dirait un autre, et là le prix des terrains s'envole, et où il n'y avait que rochers et battures poussent d'étranges objets fabriqués par la main de l'homme qui ne sont plus maintenant de simples chalets, mais souvent des résidences dont on croyait par le passé qu'elles n'étaient réservées qu'aux grands centres urbains.

Ainsi, si Notre-Dame-du-Portage fut un village «ouvert»

par les Louis Saint-Laurent et autres politiciens et financiers de la grande économie, aujourd'hui, plus d'un fonctionnaire de Québec ou d'un notable de la région se fait gloire d'y résider. Et allez à Métis, au Bic et surtout en Charlevoix, et vous devrez admettre qu'il n'y aura plus bientôt aucun bout de rive disponible pour une construction supplémentaire.

**Tout le territoire**

Et il n'y a pas que le fleuve qui soit «squatté». Algues vertes, voire bleues, ou pas, tous les plans d'eau, en fait, sont pris d'assaut dans les zones tempérées. Et ces zones s'étendent. On fait ainsi fi des marigouins et autres bestioles détestables qui sévissent en juin, et La Macaza comme Lac-Supérieur se transforment en terrains pour résidences de luxe, certains des habitants ne venant qu'à l'occasion ou rarement, eux dont la terre d'appartenance est ou les États de l'autre Amérique, ou la lointaine Grande-Bretagne.

Et les citadins québécois rêvent: l'Estrie, les Laurentides, l'Outaouais, la grande région des Bois-Francs sont ainsi dans la ligne de mire des Montréalais, pendant que les Québécois de la capitale se répandent le long du fleuve et plongent dans les terres avoisinantes. La ville envahit la campagne, au grand dam des résidents locaux qui voient ainsi remis en question leur usage traditionnel de ces lieux, motoneiges et autres machines étant souvent montrées du doigt.

Aussi, il ne faut pas se surprendre qu'un autre Salon apparaisse dans le paysage, dans celui, cette fois-ci, des foires commerciales. La fin de semaine prochaine, le Stade olympique sera ainsi envahi par le Salon Chalets et maisons de campagne, là où celui qui craint d'investir à perte dans l'hasardeux monde financier découvrira qu'il est possible de construire, et ainsi «faire un placement», sans que les sommes mises en jeu soient mirobolantes. Entre le REER et la résidence secondaire, dans plus d'un cas le cœur balancera: il est toujours agréable de pouvoir jouer, fin de semaine après fin de semaine, d'un investissement qui pourra toujours, si besoin est, être transformé en espèces sonnantes et trébuchantes.

En fait, qui n'espère pas obtenir le meilleur des deux mondes: la ville pour y travailler et la vaste campagne pour s'y détendre, la fin de semaine venue.

*Le Devoir*

PHOTO UNIVERSITÉ LAVAL

DuProprio.com  
PRÉSENTE

**Salon Chalets**  
et Maisons de campagne

EN GRANDE PRIMEUR

LA MAISON CHAMPÊTRE  
ECO-ÉNERGÉTIQUE

BONNEVILLE

19-22 FÉVRIER 2009  
STADE OLYMPIQUE

WWW.SALONCHALET.COM

Donnez vie à vos projets

Ladouceur  
LES INNOVATIONS PAYSAGÈRES

Multi-Prêts  
COURTIÈRE IMMOBILIAIRE PRÉSENTE:

**7 NOUVEAUX  
CHALET  
GRANDEUR  
NATURE À VISITER**

## HABITATION

Industries Bonneville

# La Paysanne est une maison de campagne écoénergétique

« L'énergie la moins coûteuse est sans doute celle que l'on préserve »

Œuvrant dans le domaine de la construction de maisons usinées depuis près de cinq décennies, les Industries Bonneville innovent cette année en proposant pour la toute première fois une habitation champêtre écoénergétique. Spécialement conçue dans le cadre du prochain Salon Chalets et maisons de campagne, la Paysanne comporte une foule de caractéristiques qui la rendent exemplaire aux plans écologique et énergétique.

ÉMILIE CORRIVEAU

D'architecture simple, mais aux détails raffinés, la Paysanne a été dessinée pour répondre à de nouveaux désirs de la clientèle. «Le défi que le salon nous demandait de relever, c'était d'arriver avec un concept qui sortait du chalet traditionnel, qui avait une allure beaucoup plus campagnarde, champêtre. Les gens aujourd'hui apprécient ce style-là et on reçoit beaucoup de demandes en ce sens. On est donc arrivé avec l'idée de la Paysanne et notre concept H2O», affirme Eric Bonneville, coprésident des Industries Bonneville.

## Des économies de taille

Outre son architecture champêtre, la Paysanne se distingue par son design entièrement conçu pour favoriser les économies. Sous l'appellation H2O, pour habitation à double orientation, l'entreprise a développé un concept de gestion des ressources. C'est ce qu'explique M. Bonneville: «Ce qu'on a installé, c'est un ensemble d'équipements et de processus qui permettent de réaliser des économies d'électricité et d'eau potable.»

Des petites installations très simples aux systèmes plus élaborés, les Industries Bonneville ont mis le paquet pour faire de la Paysanne un modèle de résidence secondaire exemplaire. La récupération des eaux grises est l'une des innovations les plus intéressantes de l'entreprise.

«Le réservoir récupère les

eaux grises, c'est-à-dire les eaux usées du bain, de la douche et de la lessive, précise Eric Bonneville. On s'en sert ensuite pour alimenter les toilettes. Ce qui est intéressant, c'est qu'on estime que, pour une famille de quatre personnes, l'utilisation de l'eau pour les douches et la lessive équivaut presque à l'utilisation qu'on fait des toilettes. Cela veut dire qu'avec notre système, il n'y a pas beaucoup de pertes et que l'eau usée alimente presque entièrement les toilettes.»

Selon les estimations des Industries Bonneville, ce système permet une économie annuelle de près de 145 000 litres d'eau potable, soit l'équivalent d'une piscine de bonne dimension. À cela s'ajoutent les économies réalisées grâce aux toilettes à double chasse, qui utilisent au maximum six litres d'eau plutôt que 13, et aux robinets à faible consommation, qui usent cinq litres ou moins à la minute.

Toujours pour favoriser l'économie des ressources, l'entreprise a muni la Paysanne d'un récupérateur de chaleur des eaux grises, lequel permet de réduire d'environ 40 % la consommation d'électricité liée au chauffage de l'eau.

«L'eau qui sort de la douche ou du bain, elle est chaude, mais l'eau qui entre dans la maison par les conduits de la ville, elle est froide, soit à environ 8 ou 9 degrés Celsius. Normalement, cette eau tombe directement dans le réservoir d'eau chaude et refroidit l'eau



La Paysanne, la résidence champêtre écoénergétique conçue par les Industries Bonneville

SOURCE INDUSTRIES BONNEVILLE

déjà chauffée. Il y a donc une consommation d'énergie énorme là-dedans. Avec notre système, l'eau de la ville passe dans un serpentin autour du réservoir des eaux grises et elle se préchauffe avant d'aller atteindre un premier bassin. Ensuite, il y a un temps d'attente pour que l'eau puisse prendre la température de la pièce avant d'atterrir dans le réservoir d'eau chaude. Ça réduit énormément l'énergie nécessaire pour chauffer l'eau. C'est un système très simple, qui ne coûte pas des milliers de dollars,

mais qui permet de réaliser des économies de taille», souligne M. Bonneville.

## Une construction bien pensée

Afin de respecter leur concept d'économie des ressources, les Industries Bonneville ont utilisé et rentabilisé le maximum d'espace dans la maison en créant des sections de toit habitables. Elles ont aussi porté une attention particulière à l'isolation de la Paysanne.

«L'énergie la moins coûteuse est sans doute celle que l'on préserve», affirme M. Bonneville. C'est pour cette raison qu'on a construit des murs qui offrent une résistance thermique surpassant les normes de l'industrie et qu'on a installé des fenêtres Energy Star, qui permettent de réduire les coûts de chauffage jusqu'à 10 %. Le toit est aussi très bien isolé et offre une résistance thermique qui est de 50 % supérieure aux exigences du code du bâtiment.»

Par respect de l'environne-

ment, la Paysanne a été entièrement peinte avec des produits verts: «La peinture est quelque chose qui dégage énormément d'émanations, et ce, des années durant. C'est pour cette raison qu'on a choisi de la peinture sans composé organique volatil (COV)», précise Eric Bonneville.

## Clientèle cible

Conçue d'abord pour plaire aux clients préoccupés par l'environnement et convoitant les économies d'énergie, la Paysanne s'adresse aussi bien aux préretraités souhaitant s'éloigner de la ville qu'aux jeunes couples désireux d'acquiescer une résidence secondaire.

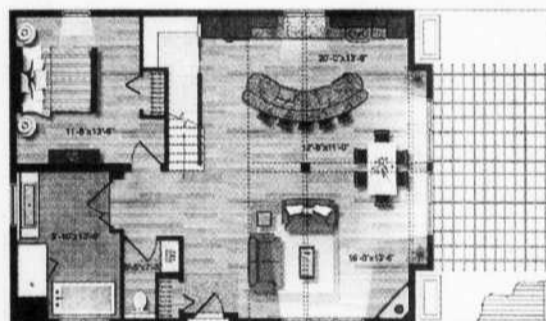
«Ce qu'on note ces temps-ci, c'est qu'il y a beaucoup de gens qui préfèrent faire un peu de route et habiter ce type de maison un peu à l'écart plutôt que d'avoir deux résidences. Ils préfèrent que leur résidence principale ait aussi une fonction de chalet. La Paysanne est parfaite pour ce type de clientèle», soutient Eric Bonneville.

En démonstration au Salon Chalets et maisons de campagne du 19 au 22 février prochain, la Paysanne sera disponible sur le marché dès la fin de l'événement. Bien qu'une échelle de prix fixe n'ait pas encore été prévue, M. Bonneville estime que la Paysanne se vendra entre 100 000 \$ et 250 000 \$, selon les caractéristiques choisies.

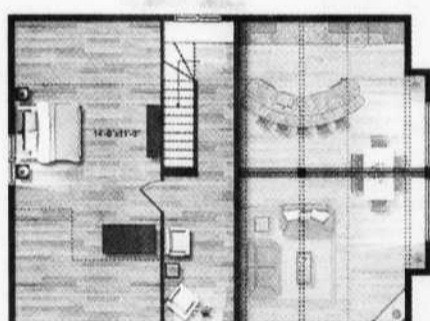
## FICHE TECHNIQUE

- Habitation comprenant rez-de-chaussée et étage
- Deux chambres avec possibilité d'ajouts
- Utilisation de matériaux de construction sains et de peinture sans COV
- Récupération des eaux grises
- Coefficient d'isolation thermique supérieur aux normes
- Fenestration «Energy Star»
- Toilette à faible débit et robinetterie à faible consommation
- Echelle de prix : entre 100 000 \$ et 250 000 \$

Collaboratrice du Devoir



Plan du rez-de-chaussée et de l'étage de la Paysanne



SOURCE INDUSTRIES BONNEVILLE

GAGNANT PRIX DOMUS 2007 - CONSTRUCTEUR DE L'ANNÉE

# MON ESPACE VISTAL

UN ESPACE QUI POSSÈDE TOUS LES ATOUTS POUR OBTENIR LA PRESTIGIEUSE CERTIFICATION LEED OR.

DESIGN AVANT-GARDISTE, FLÔT DE LUMIÈRE NATURELLE, PURETÉ DE L'AIR AMBIANT, ÉCONOMIES SUBSTANTIELLES D'ÉNERGIE, ET PLUS ENCORE. DE SUPERBES UNITÉS DE 1 175 À 2 400 PI<sup>2</sup>.

HÂTEZ-VOUS DE VISITER NOS CONDOS MODÈLES À TENDANCE ÉCOLOGIQUE.  
150, CHEMIN DE LA POINTE, 8<sup>e</sup> ÉTAGE, L'ÎLE-DES-SŒURS - (514) 762-3450

HEURES D'OUVERTURE  
L / M / M / J / V : 11 H - 19 H S / D : 11 H - 17 H

VISTALCONDOS.COM

**HABITATIONS URBAINES & ESPACES VERTS**

UN CHOIX SOCIALEMENT RESPONSABLE

- À DEUX PAS DU MÉTRO ROSEMONT ET DE LA PISTE CYCLABLE
- STATIONNEMENTS POUR VÉLOS
- VOITURES COMMUNAUTA À PROXIMITÉ
- SERVICE DE GARDERIE
- CONSTRUCTION EN BÉTON / EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
- TERRASSE SUR LE TOIT

VISITEZ NOTRE UNITÉ MODÈLE

600, BOUL. ROSEMONT @ MONTRÉAL  
LUN. AU VEND. - 13H À 19H SAM. ET DIM. - 13H À 17H  
TÉL.: (514) 277-0990 WWW.QUARTIER54.COM

À PARTIR DE 148 000 \$

CONCEPTIONS RACHEL-JULIEN

## HABITATION

Salon Chalets et maisons de campagne

## Pour qui rêve ou vit à la campagne

Une quatrième édition au Stade olympique

Pour la quatrième année se tient au Stade olympique le plus important salon pour qui rêve d'acheter un chalet ou une résidence à la campagne ou pour qui possède déjà une propriété.

CLAUDE LAFLEUR

**S**i donc vous recherchez un coin de pays ou un terrain, si vous voulez voir les différents types de résidence disponibles ou encore vous informer sur les plus récentes tendances à propos de votre «petit rêve à la campagne», le Salon Chalets et maisons de campagne est pour vous.

«Le principe qui m'a toujours guidé dans l'élaboration de ce salon, c'est que je veux un salon ciblé, indique Robert Yelle, directeur général du salon. C'est un salon ciblé où il n'y a que des constructeurs, des promoteurs de terrain et des produits ciblés. Je ne veux surtout pas que les gens perdent leur temps!»

Cette démarche ciblée porte d'ailleurs ses fruits puisque, dès la première édition, en 2006, le salon a connu un succès ayant dépassé toute espérance. «Lors de la première édition, nous rassembleons 200 exposants et nous avons reçu 54 000 visiteurs, c'est-à-dire un succès qui m'a beaucoup surpris», lance M. Yelle. Pour la quatrième édition, le salon rassemble 425 exposants, dont une centaine de constructeurs et de promoteurs immobiliers, et attend 80 000 visiteurs au cours de ces quatre jours d'ouverture.

## Plein la vue!

Ce salon s'adresse à une clientèle précise, indique Robert Yelle: les baby-boomers. «Je dirais même que c'est impossible pour quiconque qui visite le salon de ne pas trouver chaussure à son pied!»

Un tel enthousiasme repose sur plusieurs facteurs. D'une part, on présente délibérément un «petit» salon conçu spécifiquement pour répondre aux besoins du public visé. «Nous savons qu'après deux ou trois heures de visite, dit-il, la plupart des gens sont fatigués. En conséquence, nous limitons la taille du salon pour que la visite ne soit pas plus longue.»

A cette fin, les concepteurs limitent le nombre

d'exposants en les triant sur le volet. «Par exemple, souligne Robert Yelle, vous n'y verrez pas des dizaines de firmes offrant des portes et fenêtres ou des thermopompes. Nous en proposons trois ou quatre... Les meilleurs! De plus, vous ne trouverez pas non plus des produits ou services qui n'ont rien à voir avec les résidences de campagne... Par exemple, des dentistes. Par contre, vous pourrez visiter sept chalets grandeur nature, du jamais vu!»

## Des chalets en abondance

Les visiteurs en auront plein la vue, nous promet-on. Ainsi, le chalet-vedette au salon est une construction usinée écoénergétique présentée par Les Industries Bonneville. Les six autres chalets sont fabriqués selon des techniques de construction qui diffèrent les unes des autres. «Que vous soyez amateur de bois rond, de pièces sur pièces, de maisons usinées, de bois torréfié ou d'un chalet pliable ou transportable, vous en aurez pour tous les goûts et tous les budgets», dit-on.

C'est ainsi que le Groupe Servicom présente un chalet entièrement construit avec du bois torréfié. Chauffé à haute température, ce bois résiste fort bien aux épreuves du temps. De plus, la torréfaction caramélise le bois et lui confère une apparence riche.

Pour sa part, Timber Block présente un nouveau modèle de chalet en bois rond dit Dakota. Il s'agit en réalité d'un système de construction de maisons de bois rond qui allie les qualités et les avantages d'une maison assemblée pièces sur pièces, mais sans les désavantages associés aux systèmes traditionnels non isolés.

Quant aux Produits Mistook, ils proposent des chalets en bois dans toute leur splendeur. Ce concept d'habitation est idéal pour une résidence permanente ou secondaire, avec un aspect luxueux et accessible.

La société Mistook propose quant à elle des chalets entièrement équipés: électricité, plomberie, armoires, divisions des pièces, portes intérieures et fenêtres en pin.

Pour sa part, Roulotte en bois Tango lancera en grande première un tout nouveau produit: une roulotte tout en bois d'inspiration gitane, mais adaptée au mode de vie d'aujourd'hui.

Enfin, Nomadeck propose un habitat fort original: un chalet pliable de deux étages qui peut être aisément déménagé. Moins d'une heure



SOURCE SALON CHALETS ET MAISONS DE CAMPAGNE  
L'Espace nature du Salon est l'une des attractions les plus populaires avec son plan d'eau, ses végétaux et sa montagne.

d'installation et le tour est joué! Ce chalet est doté du «système clic» conçu pour que le chalet puisse être déménagé sans outil, tout en maintenant l'ameublement à l'intérieur pendant les déplacements. A voir, sans aucun doute!

Une autre attraction spectaculaire du salon sera l'immense Espace nature, qui comprend un plan d'eau, des arbres, des plantes en fleur et une montagne et dans lequel on pourra se pro-

mener. En outre, le salon propose le Pavillon vert, qui rassemble des entreprises et des organismes voués au développement durable, à la construction d'habitations saines et écologiques. Enfin, ceux et celles qui pensent décoration trouveront, dans l'Allée des artisans, des produits inédits pour décorer et rénover leur propriété de campagne.

## Le projet de vos rêves

«Cette année, je dirais que c'est l'année des autoconstructeurs, relate pour sa part Robert Yelle. C'est-à-dire que les principaux manufacturiers de maisons au Québec proposent des projets clé en main ou en kit. C'est particulièrement intéressant pour la clientèle à laquelle nous adressons — les baby-boomers — parce que, me semble-t-il, un projet de maison à la campagne, c'est souvent un projet personnel qu'on réalise petit à petit, au fil des ans.»

Dans bien des cas, on commence par songer à s'installer à la campagne, puis on s'intéresse aux localités et aux terrains possibles, puis aux types de maisons disponibles... On peut ensuite choisir de construire son chalet ou en acheter un, puis le rénover ou le modifier... Voilà exactement l'éventail qu'offre le Salon Chalets et maisons de campagne.

L'autre grande tendance, poursuit M. Yelle, c'est la maison écoénergétique, donc l'approche écologique au cœur de la construction. «Plusieurs entrepreneurs offrent de telles maisons, dit-il, c'est-à-dire des maisons ayant par exemple des niveaux d'isolation plus élevés, munies d'appareils qui consomment moins d'énergie, faites de matériaux moins nocifs ou encore permettant la récupération des eaux grises... Donc, toutes sortes de petites mesures qui font en sorte que la maison est beaucoup plus saine.»

C'est ainsi qu'on pourra consulter, au Pavillon vert, deux ou trois architectes qui font des maisons écoénergétiques, ainsi que des représentants d'organismes verts.

- Salon Chalets et maisons de campagne
- Du 19 au 22 février, au Stade olympique
- Admission: 14 \$ (adultes), 12 \$ (étudiants/âge d'or), 6 \$ (enfants)

Collaborateur du Devoir

**LOFTS DES ARTS**

**104 luxueux condos au cœur de Montréal avec une vue spectaculaire sur la Place des Arts**

De B18 à 2 200 pieds carrés - Plafonds de 11p. de hauteur - Stationnement intérieur  
 Finition haut de gamme - Comptoirs de granit - Planchers de bois franc et insonorisés  
 Salles de bain luxueuses - Grandes fenestrations - Piscine sur le toit - Le plus beau Penthouse en ville

**LIVRAISON : ÉTÉ 2009**

Bureau des ventes, 10, rue Ontario Ouest, Montréal 514-845-6622 [www.loftsdesarts.com](http://www.loftsdesarts.com)  
 Lun.Mar.Mer.Ven.: 13h à 19h | Sam. et Dim.: 12h à 17h

# HABITATION



Fenêtre architecturale

PHOTOS SOURCE BONNEVILLE PORTES ET FENÊTRES

## Fenêtres

# Le double vitrage est la norme minimale imposée

« Le défi, aujourd'hui, c'est de penser énergie! »

Que la fenêtre soit en PVC, en aluminium, en bois ou encore en fibre de verre, que l'ouverture soit à auvent, coulissante, à battant ou encore à guillotine, ou si on désire lui insérer un carrelage, l'achat de fenêtres comporte son lot de choix et de questions. Compte tenu des critères de rendement énergétique, l'esthétique peut parfois prendre un tout autre virage.

ÉMILIE FOLIE-BOIVIN

Au cours de la dernière décennie, les efforts en matière de technologies de fenestration se sont multipliés pour parer aux faiblesses du vitrage ordinaire sur le plan du rendement énergétique, autant en ce qui concerne les matériaux que le gaz enfermé entre les vitres. C'est ainsi que les fenêtres à vitre simple sont disparues, explique Robert Couillard, coordonnateur marketing chez Bonneville portes et fenêtres, pour laisser la place au verre double, selon une exigence du Code national du bâtiment.

Marque internationale d'efficacité énergétique, le symbole Energy Star a de plus en plus la cote lorsque vient le temps de changer ses fenêtres ou d'en doter une nouvelle construction.

Pour décrocher la cote Energy Star, il n'est pas nécessaire que la fenêtre ait un rendement énergétique plancher (RE), mais elle doit être dotée du low-

E (une fine pellicule métallique couvrant la surface extérieure et intérieure du verre) et d'argon et posséder au moins un vitrage double, explique Jean Tremblay, vice-président exécutif de l'Association des industries des produits de vitrerie et de fenestration du Québec (AIPVFQ). Mais Hydro-Québec émet toutefois un minimum de RE21 en matière de rendement, puisqu'il a une entente avec le gouvernement et finance les projets de la Fédération des coopératives d'habitation du Québec, poursuit M. Tremblay.

Pour décrocher l'homologation, les fenêtres doivent faire l'objet d'une batterie de tests pour démontrer qu'elles sont conformes à ces normes internationales. « Tous nos produits de vitrerie dépassent l'exigence

minimale pour avoir cette cote », précise M. Couillard, de Bonneville portes et fenêtres.

### L'énergie, mais pas à tout prix?

Les gens sont conscients de l'importance d'avoir des fenêtres de qualité sur le plan énergétique, mais ils ne savent pas qu'un détail esthétique peut enfreindre le rendement de

leurs fenêtres. M. Tremblay, de l'AIPVFQ, les met en garde dans leur choix de fenestration. « En général, les fenêtres Energy Star sont un grand bienfait pour les consommateurs et l'industrie. Mais l'esthétique est très importante pour les clients, qui choisissent en grand nombre d'avoir un carrelage dans leurs vitres », dit-il. En effet, l'insertion d'un carrelage, généralement en PVC, diminue l'efficacité énergétique d'un vitrage

en PVC, diminue de façon draconienne l'efficacité énergétique d'un vitrage. « Une fenêtre avec un RE38 dans laquelle on met un carrelage tombe à RE18, poursuit-il. Le défi, aujourd'hui, c'est de penser énergie! »

Collaboratrice du Devoir

## LES COURS MIRAGE

À 10 MIN DU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL  
ET 8 MIN DE L'ÎLE DES SOEURS

A partir de  
**199 000 \$**  
Taxes en sus

occupation immédiate = 80% vendu

**VENEZ VIVRE L'EXPÉRIENCE AU COEUR DU PRESTIGE**

- À 4 minutes du métro Angrignon
- 3 1/2 et 4 1/2 disponibles
- Construction de béton
- Insonorisation supérieure
- Stationnement intérieur
- Ascenseur
- Système d'interphone
- Caméra de surveillance
- Lobby
- Salle d'exercices
- Salle de réception
- Jardin privé et gazébo
- Terrasse commune sur le toit
- Plafonds de 9' de haut
- Finitions de bois et granite
- Air climatisé

**BUREAU DES VENTES**  
Nos heures d'ouverture :  
lundi au jeudi : 13 h à 20 h  
samedi et dimanche : 13 h à 17 h

1000, rue Lapierre, Lasalle  
514 363-5140 • 514 886-4915

[www.lescoursmirage.com](http://www.lescoursmirage.com)

**Fenêtre à battant en cadre de bois**

Ce type de fenêtre combine l'aluminium extrudé pour le revêtement extérieur et un intérieur en PVC. Son coût équivaut à celui d'une fenêtre en PVC, avec la durabilité et la flexibilité d'un extérieur en aluminium. Son système d'étanchéité permet l'évacuation de l'eau qui s'est infiltrée de l'extérieur ou de l'humidité qui s'est exfiltrée du bâtiment.

Le cadre de bois gagne de plus en plus en popularité dans la province et il est souvent associé aux projets architecturaux. La résistance thermique du bois et son aspect naturel rehaussent l'esthétique des fenêtres et en font un choix prisé, même s'il nécessite un peu plus d'entretien.

Produit qu'on retrouve beaucoup en Ontario et aux États-Unis, la fenêtre à guillotine fait son bonhomme de chemin chez nous. Sa performance n'égale pas celle de la fenêtre à battant, mais son élégance ajoute du style à toutes les demeures.

**Fenêtre à battant en alumhybride**

**Fenêtre à guillotine en PVC**

**condo urbain**  
À PARTIR DE  
**129 000 \$**

ARCHITECTURE DE CARACTÈRE AVEC IMMENSE FENESTRATION  
CHALET URBAIN, PISCINES, BAINS SCANDINAVES, GYM...

Prérel.ca

980 RUE NOTRE-DAME OUEST/PEEL 514.868.1555

# HABITATION



Une réalisation de Voyer & Tremblay à Bellefeuille, dans les Laurentides

SOURCE VOYER & TREMBLAY

Construction Voyer & Tremblay

## Ces demeures dans des lieux auxquels elles se moulent...

« Ce qui prime, c'est le rapport qualité-prix »

Voyer & Tremblay occupe une place de choix dans la construction résidentielle haut de gamme et bâtit des habitations de qualité exceptionnelle qui sont accessibles à toutes les générations. Cette entreprise a été choisie dans sept catégories à titre de finaliste pour l'obtention des prix Domus 2009, dont le très convoité « Constructeur de l'année ».

RÉGINALD HARVEY

Située à Laval, cette firme affiche un bilan de plus de 3000 unités d'habitation réalisées dans le grand Montréal, en près de 30 ans d'existence, et une équipe d'une trentaine de personnes est à son service. Père et fils, Michel et Jean-Sébastien Tremblay sont propriétaires et sont aux commandes de ce fleuron de l'industrie montréalaise, qui érige des bâtiments domiciliaires épousant différentes formes.

Tête d'affiche de « Ma Maison Rona » au cours des deux dernières années et fier associé du Salon Habitat villes banlieues de cette année, Voyer & Tremblay a réalisé plusieurs coups d'éclat qui ont accentué son rayonnement et lui ont valu sept nominations aux Domus: « On ne peut pas se présenter tous les ans comme "Constructeur de l'année"; depuis deux ans, je repoussais l'idée d'aller de l'avant avec ce défi parce que je ne sentais pas que le moment était idéal. Cette année, c'était tout à fait approprié et, quand on a reçu la confirmation de la liste des finalistes, notre place dans cette catégorie s'est avérée la plus importante pour moi », rapporte fièrement Jean-François Brunet, directeur des ventes et du marketing, qui éprouve une vive satisfaction par suite des succès remportés dans six autres domaines.

### Espaces et habitations

« Une de nos forces, c'est vraiment le temps qui est consacré à la conception des projets avant même leur lancement », assure ce dernier. Voyer & Tremblay s'applique à bâtir des demeures dans des styles qui conviennent à l'environnement où celles-ci prennent forme.

Elles meublent agréablement le paysage plutôt que de le déparer, comme le fait valoir Jean-François Brunet: « C'est hyper-important pour nous. On tient

compte, à l'intérieur de nos projets, de l'exigence de plus en plus répandue des villes sur le plan architectural. Quand tel n'est pas le cas, on met en place notre propre Projet d'intégration architecturale (PIA), qu'on respecte par la suite pour créer des projets qui seront le plus homogènes possible; on ne veut pas que le client se retrouve avec une maison qui ne cadre pas avec l'endroit où elle est implantée. » Il dégage une des tendances du marché: « On fait de plus en plus de projets clé en main. Dans certains cas, on livre les maisons clôturées, asphaltées et gazonnées. »

### La signature Voyer & Tremblay

Le directeur voit dans le Boisé Chomedey l'une des réalisations majeures du constructeur de Laval: « Les niveaux de rue étaient plus hauts que ce qu'on voulait; comme incidence, ça signifiait qu'il fallait abattre à peu près tous les arbres qu'il y avait pour le projet, dans le but de relever le terrain un peu partout. M. Tremblay a fait les démarches pour qu'il soit possible de changer ces niveaux afin de garder tous les arbres matures en place à cet endroit. Aujourd'hui, le résultat est le suivant: on circule à travers ce projet, qui remonte à une dizaine d'années, et on dirait qu'il a été réalisé il y a 30 ans avec des maisons qui semblent neuves. »

Les Mansardes de Sainte-Thérèse figurent comme l'une des réussites de l'entreprise: « Cet ensemble de 125 unités de condo lui a valu un Domus l'an dernier. Il y a même des constructeurs qui m'approchent dans les congrès et à d'autres endroits pour me dire à quel point ce projet revêt un caractère exceptionnel. »

### Stratégie de marché

À l'heure actuelle, l'entreprise lavalloise partage ses activités à peu près à parts égales

entre les condominiums et les maisons unifamiliales. Jean-François Brunet cerne la règle observée sur le plan du marketing: « Ce qui prime, c'est le rapport qualité-prix. La réputation de Voyer & Tremblay s'est bâtie autour de la qualité des constructions et des prix intéressants demandés; on continue exactement dans le même sens. »

Un changement s'est tout de même produit: « Durant un bon moment, on a fait de la grosse maison et on était reconnu dans ce temps-là comme des constructeurs d'habitations de 300 000 \$ ou plus. Par contre, aujourd'hui, on bâtit des semi-détachés clé en main pour 178 900 \$, taxes incluses. Quant aux projets actuellement en cours et aux terrains disponibles, on touche pas mal à tout le monde. Et on a porté dernièrement une attention particulière aux premiers et deuxièmes acheteurs, ce qui, à mon avis, représente présentement la clientèle à atteindre. Hier on cibait presque seulement les baby-boomers, et maintenant on tente de desservir toutes les générations, ce qui fait que, pour chaque projet, on ne dispose pas que d'un seul produit. »

### Le présent et le futur

Voyer & Tremblay poursuit à l'heure actuelle ses activités pour Les Rives du Versant: « C'est encore ouvert et c'est le projet qui a remporté un Domus dans la catégorie unifamiliale l'an dernier. On a aussi un nouveau projet qui a été lancé pour lequel le condo modèle a récemment ouvert ses portes à Mascouche; il s'agit des condos de La Seigneurie Du Chêne. De plus, on poursuit la réalisation des condos de la Centième avenue à Laval. » Tout indique que l'entreprise demeure à l'abri des soubresauts de l'économie: « Ça bouge et on n'est pas tellement inquiet. Je dirais cependant que la prise de décisions est plus longue. Par contre, les chiffres de janvier de cette année sont à peu près supérieurs de 30 % par rapport à ceux de l'an dernier. Et il ne faut pas oublier que l'on vit une époque historique sur le plan des taux d'intérêt; j'ai des clients qui paient présentement des hypothèques à un taux autour de 3 %. »

Jean-François Brunet se tourne vers l'avenir: « On carries deux projets dans le coin de Saint-Jérôme; ils devraient s'ouvrir d'ici environ six mois à un an. On possède présentement un inventaire d'à peu près 1200 terrains devant nous, sur lesquels autant d'unités seront construites. » Il explique la façon de faire: « Pour obtenir plus d'homogénéité, M. Tremblay achète les terrains et on développe nous-mêmes des projets convenant à ces espaces; pour ce faire, on dispose d'un comité de développement à l'interne qui échauffe l'ensemble des aménagements résidentiels à réaliser. »



La salle à manger d'une maison modèle de Voyer & Tremblay, à Chomedey

SOURCE VOYER & TREMBLAY

Collaborateur du Devoir



## La vue. La vie. La valeur en plus!

Voir le fleuve et la montagne de près.

Varié ses investissements.

Voir passer la tempête en toute sécurité.

Vivre pleinement en achetant au Versant du massif!

### DEVENEZ PROPRIÉTAIRE

Terrains à partir de 1\$/pi<sup>2</sup>

Phase III: seulement 20 terrains disponibles  
Phase IV: Ouverture au printemps 2009

- situés en montagne et sur la rive
- avec vue imprenable sur le fleuve, l'île aux Coudres et le Massif

### Condos

à partir de 95 000 \$

### Chalets

à partir de 250 000 \$

### Résidences de prestige

à partir de 500 000 \$

Financement disponible pour tous les budgets. Seulement 10% de mise de fonds requis. Mise de fonds pouvant être financée par Versant. Possibilité de revenus de location.



À 5 MINUTES DU CENTRE DE SKI LE MASSIF (NAVETTE GRATUITE)

### UN TERRAIN DE JEU NATUREL À VOTRE PORTE

- Patinoires et surface multisports
- Sentiers de raquette
- Sentiers de ski de fond
- Sentiers de randonnées
- Refuges accessibles situés sur les sentiers
- Accès au fleuve
- Kayak de mer
- Croisières sur le fleuve
- Vélo en bord de mer
- Golf (Baie-St-Paul)



### UNE MULTITUDE DE SERVICES SUR PLACE

- Piscine extérieure chauffée 4 saisons
- Jacuzzis et sauna
- Services d'esthétique et de massothérapie
- Salon Internet
- Dépanneur
- Traiteur et chef à domicile
- Service de gardiennage
- Service de navette
- Service d'entretien complet de votre résidence



### LOUEZ UN CHALET

Pour une escapade romantique, des vacances entre amis ou une réunion d'affaires, renseignez-vous sur nos locations de chalets entièrement équipés.

**Versant du massif**  
Charlevoix

15, chemin du Versant, Petite-Rivière-Saint-François

Achat et location: 1 877 469-0909  
versantdumassif.com

## HABITATION

Concours Domus

## Il y a plus d'une résidence multifamiliale...

Pour le 26<sup>e</sup> Concours Domus, les finalistes dans la catégorie «Projet résidentiel de l'année, multifamiliale» sont Le Vistal, de la Corporation Proment, les Lofts Impérial, du Groupe Prével, Le Martingal, du Groupe Cholette, et Place Valois, de Samcon. Coup d'oeil sur Le Vistal et l'Impérial.

MARTINE LETARTE

À l'Île-des-Sœurs, Le Vistal est un projet de condominiums haut de gamme qui a beaucoup fait jaser, notamment pour ses caractéristiques vertes. D'ailleurs, le Concours Domus a également retenu le projet comme finaliste dans la catégorie «Construction résidentielle à caractère écologique». Les deux tours sont particulièrement intéressantes en ce qui a trait à l'efficacité énergétique.

«La géothermie est la source principale de chauffage et de climatisation», indique Louis-Joseph Papineau, vice-président, développement et construction, de la Corporation Proment.

Le Vistal est aussi doté d'un système de contrôle informatisé du chauffage, de la climatisation et de l'éclairage des aires communes. De plus, l'eau de pluie est récupérée et utilisée pour l'irrigation du terrain. Et même si le revêtement principal des deux tours est en verre, les constructeurs sont arrivés à assurer un très bon rendement éner-

gique. «Les tours utiliseront 35 % moins d'énergie qu'un immeuble qui respecte la norme du Code modèle national de l'énergie pour les habitations du Canada», affirme M. Papineau, qui vise la certification LEED Or pour Le Vistal, ce qui constituerait une première au Québec pour une construction résidentielle.

Les préoccupations écologiques des constructeurs du Vistal sont certainement en partie à l'origine de l'intérêt que la population et l'APCHQ portent au projet, mais d'autres éléments ne sont pas à négliger. Un exemple: la proximité du fleuve Saint-Laurent. «L'emplacement exceptionnel du Vistal donne une vue directe sur le fleuve, mise en valeur par l'immense fenestration des tours. L'architecture de facture moderne est aussi un élément qui a beaucoup plu aux acheteurs», ajoute-t-il.

Le Vistal compte plusieurs aires communes pour les habitants des deux phases: piscines extérieure et intérieure, spa, centre sportif et autres.

■ Quartier : Île-des-Sœurs  
■ Nombre d'étages : 25

■ Nombre d'unités : 300  
■ Superficie des unités : 675 à 3000 pi<sup>2</sup>  
■ Prix : de 189 000 \$ à plus d'un million  
■ 90 % des unités sont vendues  
■ Renseignements : (514) 762-3450 ou [www.vistalcondos.com](http://www.vistalcondos.com)

## Les Lofts Impérial

L'authentique loft industriel: voilà ce que propose le Groupe Prével, après avoir converti à des fins résidentielles les anciens édifices de l'usine Impérial Tobacco. Si l'ambitieux projet — il compte huit phases! — a attiré l'attention du Concours Domus, c'est certainement pour l'important rôle de restructuration qu'il joue dans le quartier Saint-Henri, croit Jacques Vincent, coprésident de Prével.

«Le secteur est en transformation et nous contribuons à animer le quartier, à le faire renaître, en amenant beaucoup de gens à y vivre», explique-t-il.

Le projet contribue également à conserver le patrimoine industriel de Montréal. «Les vieilles usines risquent toujours la démolition. En les restaurant pour en faire des unités résidentielles, on s'assure de préserver ce patrimoine, tout en mettant en valeur les caractéristiques des constructions industrielles de l'époque, comme les hauts plafonds de béton et la très

grande fenestration», souligne M. Vincent.

Le Groupe Prével a aussi porté une attention particulière à certains aspects écologiques lors du développement du projet. «Nous avons par exemple des toits verts, de la récupération, un stationnement Communauto, et nous récupérons l'eau de pluie.»

Bien qu'ils soient situés au cœur de l'île de Montréal, les Lofts Impérial se vendent à des prix somme toute abordables. Une bonne proportion des unités sont admissibles à la subvention issue du programme d'accession à la propriété pour les premiers acheteurs de la Ville de Montréal.

Le Groupe Prével a mis le paquet pour séduire sa jeune clientèle cible en lui offrant différents petits à-côtés: terrasses communes sur les toits avec barbecue, salle d'entraînement, piscine chauffée et chalet urbain.

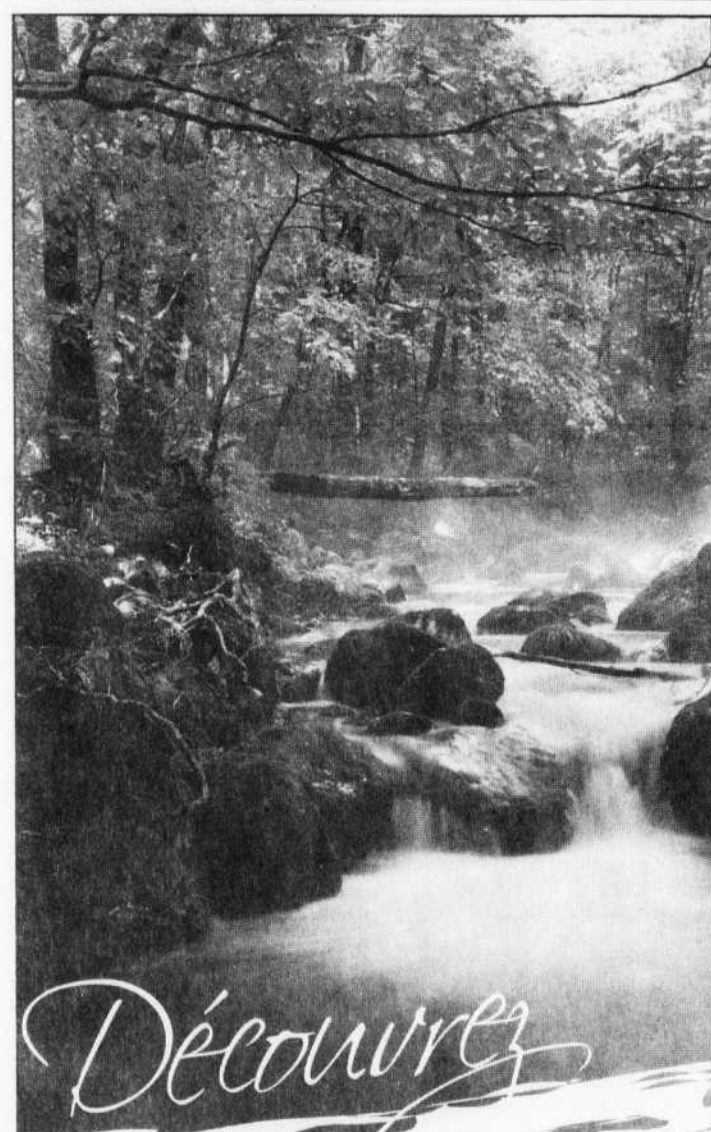
■ Quartier : Saint-Henri  
■ Nombre d'unités : 600  
■ Superficie des unités : 550 à 1000 pi<sup>2</sup>  
■ Prix : 139 000 \$ à 250 000 \$  
■ La phase 4 est vendue à 70 % et la phase 5 vient d'être mise en vente  
■ Renseignements : (514) 935-7555 ou [www.loftsimpérial.ca](http://www.loftsimpérial.ca)

Collaboratrice du Devoir



Le Vistal, à l'Île-des-Sœurs

SOURCE CONCOURS DOMUS



Découvrez

le Val-Saint-François

Porte d'entrée des Cantons-de-l'Est,  
axe central entre Sherbrooke,  
Drummondville, Victoriaville et Granby.  
Le Val Saint-François, la nature à notre portée!



Hélène Tousignant  
Agent immobilier affilié  
Tél. : 819 822-2222  
Cell. : 819 574-7141  
[www.helenetousignant.com](http://www.helenetousignant.com)  
Un agent... près des gens!

RE/MAX

D'Abord inc.  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

RECHERCHER LE LOGO QUI FAIT LA DIFFÉRENCE. EXIGEZ ENERGY STAR®.

## AVANTAGES:

- 1 Confort supérieur à l'année
- 2 Jusqu'à 10% d'économies sur les frais de chauffage si vous remplacez toutes vos fenêtres
- 3 Produit certifié par un laboratoire accrédité indépendant
- 4 Atténuation des bruits extérieurs
- 5 Moins de condensation par temps froid qu'avec les produits traditionnels (à taux d'humidité égal)

[www.hydroquebec.com/residentiel](http://www.hydroquebec.com/residentiel)

Hydro Québec

Agence de l'efficacité  
énergétique  
Québec

Vous économisez. L'environnement y gagne aussi.

\* Ce concours est en vigueur du 1<sup>er</sup> septembre 2008 au 31 mai 2009 inclusivement. Il s'adresse à toute personne physique âgée de 18 ans ou plus au moment de son inscription au concours et résidant au Québec avec un tout syndicat de copropriétaires d'un immeuble dérivé en copropriété indivise qui opte pour des fenêtres ou des portes-fenêtres homologuées ENERGY STAR® dans le cadre de la rénovation ou de la construction d'un bâtiment résidentiel au Québec. D'autres conditions et modalités de participation s'appliquent. Aucun achat requis. Les participants doivent remplir un bulletin de participation et l'envoyer à l'adresse précisée dans le règlement du concours. Ceux dont le bulletin sera sélectionné devront répondre à une question d'habileté mathématique. Le tirage aura lieu le 21 mai 2009. Les prix peuvent différer de l'illustration. Chacun des prix a une valeur approximative au détail de 1 500 \$. Le prix est non monnaie et non échangeable. Pour plus d'information, consultez le règlement du concours au [www.hydroquebec.com/residentiel](http://www.hydroquebec.com/residentiel) ou composez le 1 800 ÉNERGIE pour en commander un exemplaire papier.

ISOLATION  
IPERSIEL  
INC.

Résidentiel - Commercial - Industriel

450-434-7918

[www.isolationippersiel.com](http://www.isolationippersiel.com)Isolation  
Polyuréthane giclé - Cellulose soufflée  
Laine pulvérisée et en natteInsonorisation - Décontamination  
Ignifugation - AnalyseNos experts en confort  
et en conservation énergétique!