

Question N°1 : Il s'agit d'une visite virtuelle

Question N°2 : Dans la relation vendeur-client, cette maquette peut permettre de :

- Montrer des choses concrètes sans se déplacer,
- Modifier la maquette à la demande du client en temps réel.
- Se rendre compte plus facilement à quoi pourrait ressembler sa maison et de s'imaginer plus facilement dedans.

Question N°3 : Cette maquette vous a-t-elle permis :

a) De découvrir l'aspect général de mes futures maisons ?	<input checked="" type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON
b) De dire si l'architecture vous plaît ?	<input checked="" type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> NON
c) De voir et de toucher les matériaux ?	<input type="checkbox"/> OUI <input checked="" type="checkbox"/> NON
d) De me faire une idée du confort que procure le chauffage et l'éclairage ?	<input type="checkbox"/> OUI <input checked="" type="checkbox"/> NON
e) De vous prouver par des factures (gaz, électricité, eau...) l'économie réalisée par ma maison écologique ?	<input type="checkbox"/> OUI <input checked="" type="checkbox"/> NON

Question N°4 :

Il faut construire un prototype afin de pouvoir voir, toucher les matériaux et se faire une idée du confort, pour effectuer des tests de consommation d'énergie en conditions réelles afin de construire des maisons en série.