



**HAL**  
open science

# Les logements collectifs en accession privée. Filière de production et qualités d'usage

Alexandru Neagu

► **To cite this version:**

Alexandru Neagu. Les logements collectifs en accession privée. Filière de production et qualités d'usage. [Rapport de recherche] IDHEAL. 2021. halshs-03140553

**HAL Id: halshs-03140553**

**<https://shs.hal.science/halshs-03140553>**

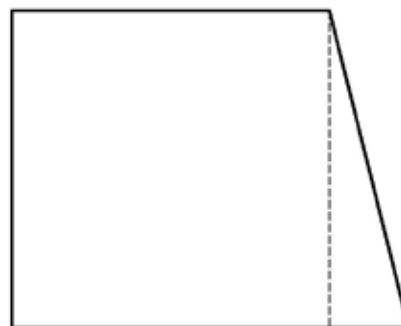
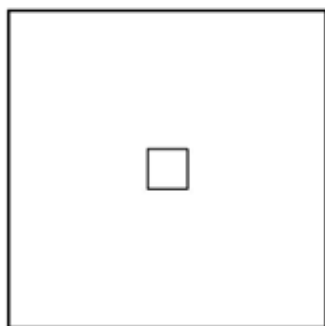
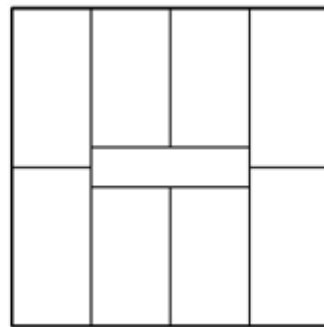
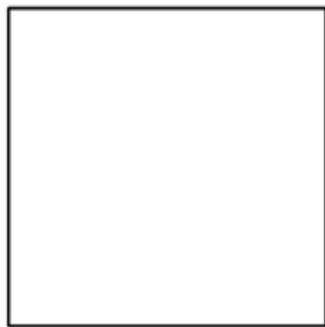
Submitted on 12 Feb 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# LES LOGEMENTS COLLECTIFS EN ACCESSION PRIVEE

## Filière de production et qualités d'usage



janvier 2020

Alexandre Neagu

architecte DPLG, doctorant LAVUE UMR 7218, Centre Recherche sur l'Habitat

Maître de conférence associé, Master d'Urbanisme Université de Nanterre



Entre 2000 et 2020, le nombre de logements produits par la promotion immobilière a pris un essor sans précédent. Des conditions économiques, politiques et urbaines favorables ont renforcé le rôle des promoteurs immobiliers dans la fabrique urbaine. Mais peut-on établir des rapports entre la diffusion de la construction spéculative de logements et les évolutions récentes de la morphologie des logements collectifs ?

Le métier d'un promoteur immobilier est de construire pour vendre, principalement du logement collectif. Le montage le plus répandu est la vente sur plans avant construction, dite « Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) ». Nous proposons l'hypothèse que, en poursuivant l'objet de leur activité, les promoteurs doivent négocier des contraintes propres à l'investissement spéculatif. Nous pensons que ces arbitrages laissent inévitablement leur trace dans l'architecture des logements.

Dans un premier temps, cet article se propose de quantifier la production des promoteurs et de montrer comment l'expansion du secteur s'est nourrie des évolutions récentes. Cela nous permettra de souligner l'importance des promoteurs dans la mise en œuvre des politiques du logement, au national et local.

Une deuxième partie décrit brièvement les techniques de promotion selon le dispositif de Vente en Etat Futur d'Achèvement. Un point commun de ces techniques est de reporter une partie des risques et des contraintes du marché aux autres parties prenantes de la production.

Nous analyserons ensuite la composition des immeubles contemporains en accession, en les mettant en rapport avec les logiques économiques et normatives qui président à leur production spéculative. Notre point de vue est que les techniques de promotion accentuent des tensions existantes, générant parfois une diminution d'habitabilité.

Notre dernière partie engage un débat nécessaire. Quels peuvent être les leviers d'une amélioration de la qualité des logements en accession privée ? Faut-il un « choc de l'offre » ou faut-il alléger le cadre normatif ? Pour notre part, nous argumenterons en faveur d'un rééquilibrage des rapports en faveur des collectivités locales et des habitants, en rappelant que, au delà des débats techniques, le logement est un objet politique.



# 1. LES PROMOTEURS IMMOBILIERS, AU CŒUR DE LA FABRIQUE URBAINE

## 1.1. L'offre de logements neufs, dominée par le logement collectif en accession

Une grande partie des Français souhaite devenir propriétaire, comme le montrent régulièrement les sondages d'opinion. Que ce soit par investissement affectif, par calcul économique (« être locataire c'est jeter de l'argent par les fenêtres ») ou encore par prévoyance (« être propriétaire avant la retraite »), une majorité de l'opinion semble favorable à l'accession<sup>1</sup>. D'ailleurs, la plupart des Français ont déjà franchi le pas : selon l'INSEE, 58% d'entre eux sont propriétaires et un sur cinq est propriétaire accédant. (INSEE, 2020a).<sup>2</sup>

Entre les années 2000 et 2020, ce désir de propriété a été soutenu par des taux d'emprunt bas et des politiques publiques favorables comme le Prêt à Taux Zéro ou les dispositifs de défiscalisation des investissements locatifs. Leur conjonction a permis un accès continu à la propriété malgré une envolée de prix sans précédent<sup>3</sup>.

Pour alimenter cette demande, la production de logements collectifs a pris le pas sur celle de maisons individuelles. Au début des années 2000, on relevait une majorité de mises en construction de maisons individuelles. A partir de 2008, les courbes s'inversent et l'écart ne cesse de se creuser. En 2020 pour un logement individuel mis en construction on réalise 1.5 logements collectifs ou en résidences.<sup>4</sup>

Ce basculement vers le logement collectif a été porté par le secteur de la promotion immobilière. En 2000, les promoteurs immobiliers produisaient 22% de la production nationale de logements. En 2018, ils en produisaient 31%.<sup>5</sup> Selon les chiffres de la Fédération des Promoteurs Immobiliers, sur la même période la production est passée de 73 000 logements à 127 000 logements, soit une progression de 164%. Il est donc permis de dire que la promotion immobilière a été l'un des principaux moteurs de l'embellie de la production de logements en France.

Cette contribution importante a renforcé la position des promoteurs dans la fabrique urbaine. Comment cela est-il arrivé ? Dans cette première partie, il nous semble utile d'explicitier comment, pour chaque secteur d'intervention, les promoteurs ont su se saisir d'une conjoncture économique et d'une série de politiques publiques.

---

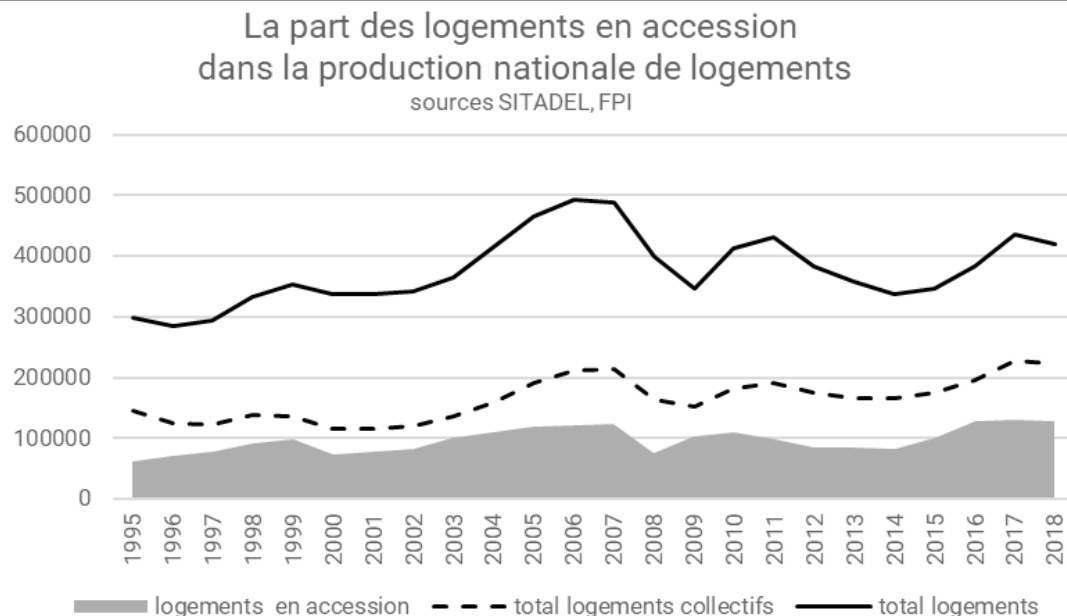
1 Catégories tirées de l'enquête « Les Français et l'immobilier : parcours et représentations », menée en 2019 par Harris Interactive pour les Notaires de France auprès d'un panel de 1505 répondants. (Notaires de France, 2020) On relève qu'environ 87% adhèrent à des arguments en faveur de l'achat immobilier (« enthousiasmant », « rassurant »), mais aussi qu'ils mesurent les difficultés et les responsabilités de l'entreprise (57% « angoissant », 48% « limitant »)

2 Ce développement est marqué par des inégalités importantes, comme le souligne l'ouvrage de Jean Claude Driant et Pierre Madec « Les crises du logement » (Driant and Madec, 2018)

3 Le suivi de l'évolution du marché immobilier par le CGEDD, montre qu'entre 2000 et 2020 le prix des logements anciens est multiplié par 1,8 (Frigitt, 2020).

4 Chiffres SDES, Sit@del2, mises en chantier 2020

5 Croisements SITADEL, Observatoire de la FPI

**Figure 1**

La part des logements en accession dans la production nationale de logements

données SITADEL, FPI  
réalisation AN

## 1.2. L'accession occupante. Une production récurrente malgré une solvabilité en baisse

La production la plus visible, celle qui construit en grande partie l'identité professionnelle de promoteurs, est composée d'appartements vendus sur plans à des acquéreurs-occupants. En moyenne, le secteur de la promotion produit 50 000 logements/an. Selon les années, ce cœur de métier représente 40% à 60% de leur production. Et le reste ?

Nous l'avons signalé, à partir de 2000, les acquéreurs ont bénéficié de taux d'emprunt bas<sup>6</sup> qui ont parfois rendu l'accession plus intéressante que la location. Mais les prix ont augmenté plus rapidement que les revenus des ménages, diminuant mécaniquement leur solvabilité. En 2020, alors que le prix des appartements neufs a été multiplié par 2<sup>7</sup>, le pouvoir d'achat immobilier des ménages a perdu un quart de sa valeur de 2000<sup>8</sup>.

L'Etat a compensé cette perte en soutenant l'accession sous plusieurs formes : Aide Personnalisée au Logement (APL accession supprimée en 2018), Prêt Accession Sociale (PAS), Prêt Social Location Accession (PSLA), Prêt à Taux Zero (PTZ). Cependant, en dressant le bilan de ces mesures, la Cour des Comptes a conclu que leur impact a été limité. D'une part, les aides se sont raréfiées et leur destination s'est révélée de moins en moins généraliste. D'autre part, certains dispositifs, comme le PTZ, ont pu avoir des effets inflationnistes localement (Cour des Comptes, 2016).

Cette baisse de solvabilité a été compensée en priorité par l'allongement de l'endettement bancaire, si bien que sur la période 2000-2020 les durées moyennes de crédit sont passées de 15 à 22 ans.<sup>9</sup>

6 Les chiffres du CGEDD indiquent que sur la période 2000-2020 les taux d'emprunt nets d'inflation ont toujours été en dessous de 5%, avec une moyenne à 2,5%. Depuis 2017 il est en dessous de 1%.

7 Pour les logements neufs, entre 2000 et 2020 le prix moyen des maisons est multiplié par 1,6 et par 2 pour les appartements. (INSEE, 2020b)

8 Selon le CGEDD, l'indice du pouvoir d'achat immobilier des ménages est passé de 1 en 2000 à 0,75 (Frigitt, 2020)

9 Chiffres CGEDD (Frigitt, 2020)

Une autre source de compensation, moins souvent documentée, a été la baisse des surfaces habitables. En zone dense on relève des appartements T3 d'environ 60 m<sup>2</sup> soit 3 à 4m<sup>2</sup> de moins qu'en logement social. Il existe également des T3 plus compacts de 58m<sup>2</sup> visant des « primo-accédants » - jeunes couples à leur premier achat. L'importance de ce rétrécissement reste à être mesurée et interprétée plus précisément. On peut avancer qu'il correspond à la baisse du nombre de personnes dans un ménage. Néanmoins, nous argumenterons qu'il s'accompagne d'une dégradation de l'habitabilité liée à d'autres facteurs, que nous développerons plus loin.

Ainsi, en reportant la pression du marché sur les aides, l'endettement ou les surfaces, les prix de vente ont pu continuer leur progression et les niveaux de production de la promotion immobilière sont restés relativement constants. La dernière voie d'externalisation en date est le principe de la vente de logements « à finir ». Il a été intégré par la loi ELAN (2018) sous la forme de la VEFI - Vente en Etat Futur d'Inachèvement ». Désormais, une partie du coût de production pourra être supportée directement par l'habitant.

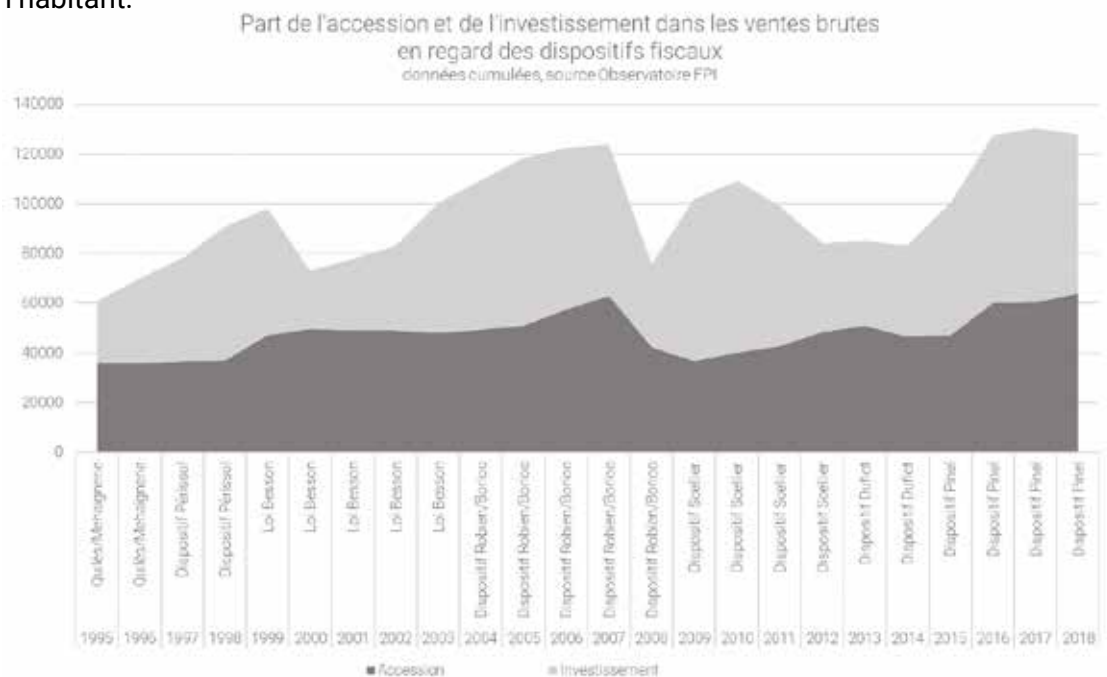


Figure 2

Part de l'accession et de l'investissement dans les ventes brutes

données Observatoire FPI 2019  
réalisation A Neagu

### 1.3. L'accession d'investissement, facteur de croissance

Les logements vendus à des acquéreurs-investisseurs en vue de leur location représentent l'autre moitié de la production. Il s'agit essentiellement des studios ou de T2, calibrés pour la solvabilité des petits investisseurs privés. Le plus souvent, un immeuble sera un mélange de petits appartements locatifs et de grands appartements en propriété occupante.

Le petit investissement locatif bénéficie aussi du soutien de l'Etat sous la forme d'avantages fiscaux pour les acquéreurs (dispositifs Robien, Duflot, Pinel). Les conditions des dispositifs de « défiscalisation » sont à géométrie variable en termes de ressources, localisation ou plafonnement de loyer. Ils sont donc un facteur conjoncturel important de la production des promoteurs. Durant les 20 dernières années, la volatilité plus importante de cette production a fait les années fastes et moins fastes du secteur.<sup>10</sup>

10 La thèse de Patrice Vergriete « La ville fiscalisée : politiques d'aide à l'investissement locatif, nouvelle filière de production du logement et recomposition de l'action publique locale en France (1985-2012) » introduit une notion intéressante de « fiscalisation de la ville » (Vergriete, 2013)



En se positionnant sur le marché de la défiscalisation, les promoteurs ont permis de drainer l'épargne privée et de la mobiliser pour la production de logements. Avec pour résultat d'augmenter la production du secteur de manière très significative. En revanche, selon les dispositifs, ce gain de production a eu des effets indésirables.

Certains dispositifs (Robien, Scellier) ont pu générer des surproductions dans des zones peu tendues (Zone C). Non seulement les zones tendues (A, B1) ne s'en trouvent pas soulagées, mais le risque de vacance est laissé à la charge d'acquéreurs parfois surendettés. Les dispositifs plus récents ont été plus attentifs à cet écueil, mais il existe une tentation récurrente à relancer la production en baissant les seuils d'accès<sup>11</sup>. En cause, des objectifs quantitatifs de production et un manque de finesse de la définition des zones de tension.

Certaines communes s'inquiètent ainsi de la fragilité des copropriétés qui concentrent des appartements locatifs. Ce sont souvent des collectivités déjà concernées par des copropriétés dégradées. On redoute que les bailleurs individuels préfèrent une baisse de loyer à une hausse des dépenses communes, accélérant ainsi la dégradation des immeubles. L'équation est difficile car ces mêmes communes sont parfois concernées par une pénurie de petits logements sur leur territoire.

Enfin, il importe de souligner la différence d'horizon entre un acquéreur-habitant et un acquéreur-bailleur. Avec la motivation de l'avantage fiscal, ce dernier pourra accepter des biens moins bien localisés ou de moindre qualité. Nous verrons que dans un immeuble, les petits appartements auront tendance à occuper des positions peu favorables.

#### **1.4. La promotion du le logement social. La VEFA-HLM.**

Des portions plus réduites de la production des promoteurs reflètent des mutations profondes de la fabrique urbaine. C'est le cas de la construction de logements sociaux par des promoteurs immobiliers, quasi-inexistante avant 2000.<sup>12</sup>

Afin de promouvoir la mixité sociale, voulue par la loi SRU (2000), les collectivités ont vu leurs possibilités d'action renforcées. La loi Engagement National pour le Logement (2006), puis la loi de Mobilisation pour le Logement (2009) introduisent dans le Code de l'Urbanisme une servitude nouvelle, celle des « secteurs de mixité sociale ». Elle permet d'inscrire dans le PLU l'obligation d'intégrer une part de logement social dans toute opération importante de logements collectifs<sup>13</sup>. Si un promoteur veut construire, il devra trouver un bailleur social disposé à acquérir une partie de son immeuble. C'est la « VEFA HLM ».

Les raisons de cette « application à la parcelle » de la loi SRU sont d'abord structurelles. La hausse des marchés immobiliers permet aux promoteurs de payer un foncier plus cher que ce que ferait un bailleur social. Si elles souhaitent développer le parc

11 La Cour des Comptes observe que ce fut le cas pour le dispositif Duflot et Pinel en 2017 avant d'y revenir en 2018. (Cour des Comptes, 2019)

12 Pour un exposé complet sur l'insertion du logement social dans la production des promoteurs, se référer à la thèse d'Anne-Laure Jourdeuil « Une architecture de promoteur pour le logement social : la Véfa-HLM » soutenue en 2019 à l'Université Paris-Nanterre. (Jourdeuil Hincker, 2019)

13 Dans la plupart des règlements PLU consultés, le seuil se situe entre 900 et 1000m<sup>2</sup> de surface de planchers.

social, les collectivités doivent réserver et imposer une partie de la constructibilité des opérations de promotion.

De manière plus conjoncturelle, lors de la crise de 2008-2009, les bailleurs sociaux ont été encouragés à acheter des logements commencés mais invendus, « en queue de programme ». Ultérieurement, faisant le choix de se concentrer sur la gestion locative, certains bailleurs ont dû réduire la part des opérations en maîtrise d'ouvrage directe.

Ainsi, la VEFA HLM est devenue une part intégrante du paysage de la production de logements, à travers des opérations mixtes qui réservent une ou plusieurs cages d'escalier au logement social. Au vu de l'écart des prix de vente avec l'accession libre, la production de surfaces sociales apporte peu de bénéfice aux promoteurs. Il est même possible que l'opération en accession finance une partie de l'opération sociale. En revanche, remplir cette obligation sécurise l'investissement par une vente en bloc et permet au promoteur d'obtenir le permis de construire.

Plus important, cette évolution a amené les promoteurs à devenir des acteurs de la production du logement social. Il est permis de croire que les recompositions à venir suite à la loi ELAN accéléreront l'hybridation croissante entre les secteurs publics et privés.

## 1.5. Les résidences spécialisées, un marché émergent.

Cette hybridation est déjà à l'œuvre pour la construction de logements spécialisés. Les plus courantes sont du logement étudiant ou du logement pour personnes âgées. Les programmes de « logement thématique » se diversifient de plus en plus: « co-livings » à l'intention de jeunes actifs, pensions de famille.

On identifie deux types de montages. Dans une version simple, ces logements sont réalisés par un promoteur pour le compte d'un opérateur-bailleur. C'est un des marchés où l'on note le retour des investisseurs institutionnels dans le logement. Il existe des montages plus complexes où un promoteur construit des logements, achetés par de petits investisseurs et gérés par des opérateurs spécialisés. Un dispositif de défiscalisation leur est dédié, le Censi-Bouvard).

En secteur de mixité sociale, ces résidences peuvent compléter des opérations d'accession. A ce titre, ces opérations peuvent bénéficier de financements PLS et d'allègements réglementaires. A titre d'exemple, le décret relatif à la simplification des règles d'urbanisme de 2015 institue un allègement de l'obligation de stationnement pour les résidences universitaires et les établissements de personnes âgées dépendantes.<sup>14</sup>

Réunissant les avantages du logement social, du locatif défiscalisé, et de la collecte de capital sur les marchés financiers, il n'est pas étonnant que le secteur des résidences à services représente un potentiel de croissance important pour les promoteurs. Entre 2000 et 2020, cette production a eu une progression constante, passant de 3% à 8% de la production annuelle de logements.<sup>15</sup>

14 Sur les évolutions et les localisations de ce pan de la production des promoteurs, lire la thèse d'Emanuel Trouillard « La production de logements neufs par la promotion privée en Île-de-France (1984-2012) : marchés immobiliers et stratégies de localisation » (Trouillard, 2014)

15 Chiffres SDES, Sit@del2, série des mises en construction

D'une part, cette production permet de répondre à des mutations démographiques importantes : constitution tardive des couples, allongement des durées de vie. Elle permet de donner des nouvelles formules et un nouveau souffle à un secteur locatif en érosion continue.

D'autre part, ces programmes introduisent des formes nouvelles de financiarisation du logement. Inscrit dans une économie dématérialisée, le logement devient véhicule d'un calcul financier et fiscal<sup>16</sup>. Ce n'est pas nouveau, les techniques de crédit et les techniques immobilières se nourrissent mutuellement depuis des siècles. Mais force est de remarquer que les rapports de plus en plus abstraits, distants et médiés entre propriétaires et locataires choisissent comme support des architectures tout aussi impersonnelles.

## 1.6. Les promoteurs, l'Etat et les collectivités locales

Entre 2000 et 2020, la source de financement - dette et épargne des ménages – a offert un avantage compétitif aux promoteurs. En les aidant à supporter des charges foncières plus élevées, cet avantage leur permet d'accéder en premier lieu, au foncier pour produire du logement en accession.

Cette évolution explique en partie pourquoi les promoteurs sont devenus indispensables à la mise en œuvre des politiques du logement (Pollard, 2018)<sup>17</sup>. Au niveau national, l'Etat a soutenu cet élan par des politiques favorables à l'accession, tout en mobilisant les promoteurs dans des politiques d'équilibrage de la production locative. Ils ont été encouragés à réaliser du locatif libre et contraints à produire du locatif social.

Au niveau local, des équilibres similaires permettent de financer l'urbanisation aussi bien dans les secteurs d'aménagement qu'en tissu diffus. Les politiques de décentralisation ont favorisé l'enrôlement des promoteurs dans les politiques publiques locales.<sup>18</sup> En descendant au niveau métropolitain, les politiques de l'habitat ont perdu en moyens budgétaires ce qu'elles ont gagné en souplesse et en précision du contrôle.

Dans les zones d'aménagement (Zac, OIN), les opérations de promotion sont les contributeurs principaux, grâce à l'application de charges foncières différenciées. Dans les périmètres ANRU, la modulation du prix du foncier permet de satisfaire des objectifs de mixité tout en dégagant des ressources pour le renouvellement urbain.

Les aménageurs cherchent à mettre en place un équilibre dynamique entre contraintes et avantages accordés. En Zone d'Aménagement Concerté, l'accès au foncier est conditionné par des exigences de qualité architecturale et de programmation et le respect d'un processus cadré. Mais en retour, des libertés sont accordés aux promoteurs dans la mise au point de la forme urbaine et la distribution des droits à construire. La procédure des « macro-lots » apparue dans les années 2010 semble relever de ce type d'approche. Elle consiste à attribuer un îlot à un groupe de promoteurs et de mettre en place une procédure négociée pour échanger des droits à construire et

16 Sur la place du logement dans une économie néolibérale, Gilles Pinson propose une mise en perspective particulièrement intéressante dans sa publication récente « La ville néolibérale ». (Pinson, 2020)

17 Sur les rapports complexes entre politiques publiques, collectivités locales et promoteurs immobiliers, voir l'ouvrage de Julie Pollard « L'Etat, le promoteur et le maire » publié en 2018 aux presses Sciences PO (Pollard, 2018).

18 Pour une analyse des coalitions entre promoteurs et communes, voir l'ouvrage de Dominique Lorrain. « Urbanisme 1.0. Enquête sur une commune du Grand Paris » (Lorrain, 2018).

mutualiser des équipements (parkings, chaufferies). Jacques Lucan a identifié très tôt cette mutation de la fabrique de la ville qui permet de construire rapidement mais peut générer des difficultés de gestion à long terme.(Lucan, 2012)

En tissu diffus, nous avons évoqué la possibilité des communes d'imposer un quota de logement social.

D'autres outils, comme les Chartes de Qualités du Logement Neuf permettent un contrôle plus fin. Ce sont des conventions proposées par certaines communes<sup>19</sup> aux promoteurs souhaitant intervenir sur leur territoire. Au statut juridique incertain, ces documents ont néanmoins l'avantage de réduire l'arbitraire ressenti par les promoteurs de leur rapports avec les collectivités. Ils permettent d'explicitier le niveau de qualité de logements attendu des communes dans leur territoire, les niveaux de prix et les statuts d'occupation. Une lecture plus attentive de ces documents permet aussi de les interpréter comme des outils de contrôle du peuplement et parfois de réduction du chômage en exigeant par exemple l'emploi d'une main d'œuvre locale.

**Ainsi, une variété de processus urbains repose sur la production de logements en accession. Mais « faire payer les promoteurs » revient en fin de compte à faire payer les acquéreurs. Si les promoteurs sont devenus des acteurs incontournables de la fabrique urbaine c'est par leur capacité à mobiliser l'endettement des ménages-accédants et à le réintroduire dans d'autres circuits, y compris dans le financement de politiques publiques.**

---

19 Il s'agit surtout des communes subissant une forte pression foncière. Cela peut être des communes de la première couronne francilienne (Nanterre, Saint Denis) ou des métropoles en forte croissance comme Lyon ou Bordeaux. Le contenu de ces chartes varie entre des engagements d'ordre général et des objectifs quantifiés.

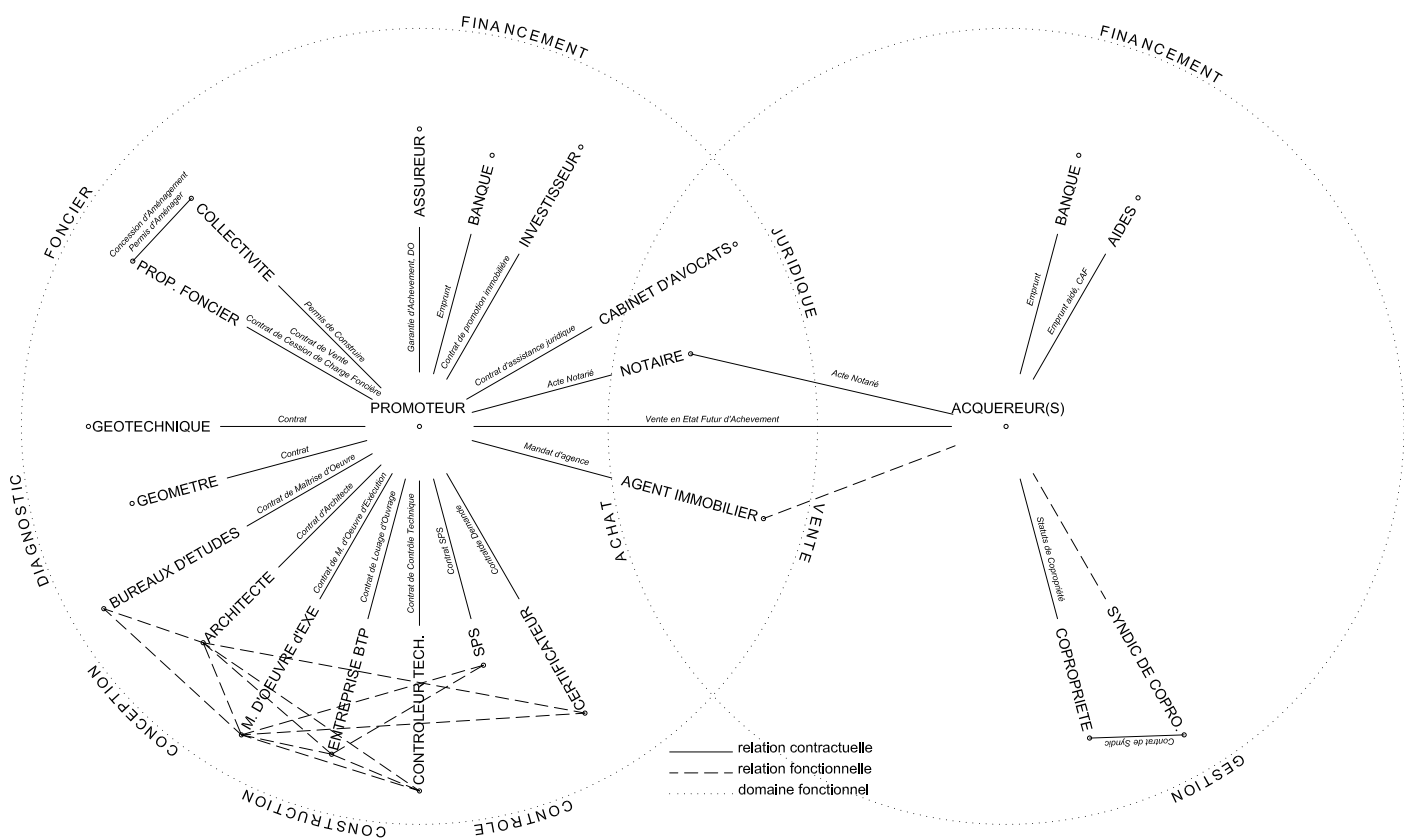


Figure 3

La promotion en VEFA

Système des relations contractuelles et fonctionnelles

Réalisation A. Neagu 2018

Figure 4

Les principales étapes d'une opération en promotion immobilière

Réalisation A. Neagu 2018

	Définition						Montage					Préparation						Construction					Livraison									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
FONCIER	négociation, promesse		résolution des conditions suspensives						vente																							
AUTORISATIONS	ét. préalables					PC	instruction du PC				recours																		DAC			
COMMERCIALISATION	études de marché		mise au point du produit				réservations						ventes																			
TRAVAUX							DCE		Consultation		EXE, VISA		fondations		superstructure					réserves												

## 2. LES TECHNIQUES DE PROMOTION

### 2.1. Construire pour vendre

Pour comprendre l'impact de la promotion sur la morphologie et la qualité des logements, il est nécessaire d'examiner les grandes lignes des techniques de promotion.

Selon une définition donnée par la FPC (Fédération des Promoteurs Constructeurs) dans les années 2000,

*« sont promoteurs les personnes physiques ou morales qui prennent l'initiative de réalisations immobilières de façon habituelle, et qui, dans le cadre d'une organisation permanente, assurent la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usagers des programmes à réaliser. »*

Nous pouvons décrire l'acte de promotion par la configuration de relations contractuelles et fonctionnelles qu'organise un promoteur avec les autres acteurs de l'acte de bâtir. Il prend une place d'ensemblier et d'intermédiaire, en se plaçant au centre des échanges.

La relation principale, celle qui lie le promoteur à son acquéreur, se décline selon deux types de contrat, le Contrat de Promotion Immobilière (CPI) et le contrat de Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA).

Le CPI, réglé par l'article 1831-1 du Code Civil, est une prestation de services de maîtrise d'ouvrage déléguée. Il est rarement utilisé dans la construction de logements, où on lui préfère la VEFA qui est un contrat de vente sur plans. C'est ce dernier que nous développerons.

### 2.2. Le contrat de Vente en Etat Futur d'Achèvement

*« La vente sur plans ou VEFA est le contrat conclu entre le promoteur-constructeur, vendeur, et l'acquéreur par lequel ce dernier devient propriétaire d'un bien immobilier au fur et à mesure de l'exécution des travaux. Il en prend livraison à son achèvement. » article 1601-3 Code Civil*

Institué par la loi du 3 janvier 1967, le contrat VEFA permet d'anticiper la vente immobilière avant la réalisation de l'immeuble. Son rôle est de conforter la prise de risques des deux parties.

Ce type de contrat oblige le promoteur à fournir une description réglementée du bien vendu ainsi qu'une garantie d'achèvement en cas de faillite. Pour sa part, l'acquéreur délègue au promoteur sa compétence de maître d'ouvrage et s'oblige à avancer des fonds au fur et à mesure de l'avancement du projet, selon un échéancier réglementé.

Au départ, il s'agit pour le promoteur de recueillir des engagements fermes afin de pouvoir lancer son opération. Pour l'acquéreur, il importe de récupérer les sommes avancées en cas d'abandon par le promoteur d'une opération encore hypothétique.

L'acquéreur consigne donc une somme de réservation, qu'il perd s'il se désiste mais qu'il récupère si l'opération est annulée.

Au démarrage de la construction, le promoteur doit s'assurer d'un flux continu d'entrées d'argent afin de financer l'opération. Le sens d'un échancier réglé sur les phases de construction est d'obliger l'acquéreur à financer la construction tout en le protégeant de prélèvements abusifs ou d'ajustements de prix. Enfin, la garantie d'achèvement protège contre la défaillance du promoteur qui ferait échouer l'opération.

Ainsi, le contrat en VEFA équilibre la prise de risques en réglant les flux de trésorerie. Historiquement, ce texte est l'aboutissement d'efforts d'assainissement de la construction spéculative d'après-guerre. C'est la somme de bonnes pratiques, qui existaient déjà dans les conventions privées. Il était donc particulièrement adapté au contexte immobilier des trente glorieuses, avec une multitude de promoteurs au crédit limité, ce qui les rendait particulièrement sensibles aux flux de trésorerie.

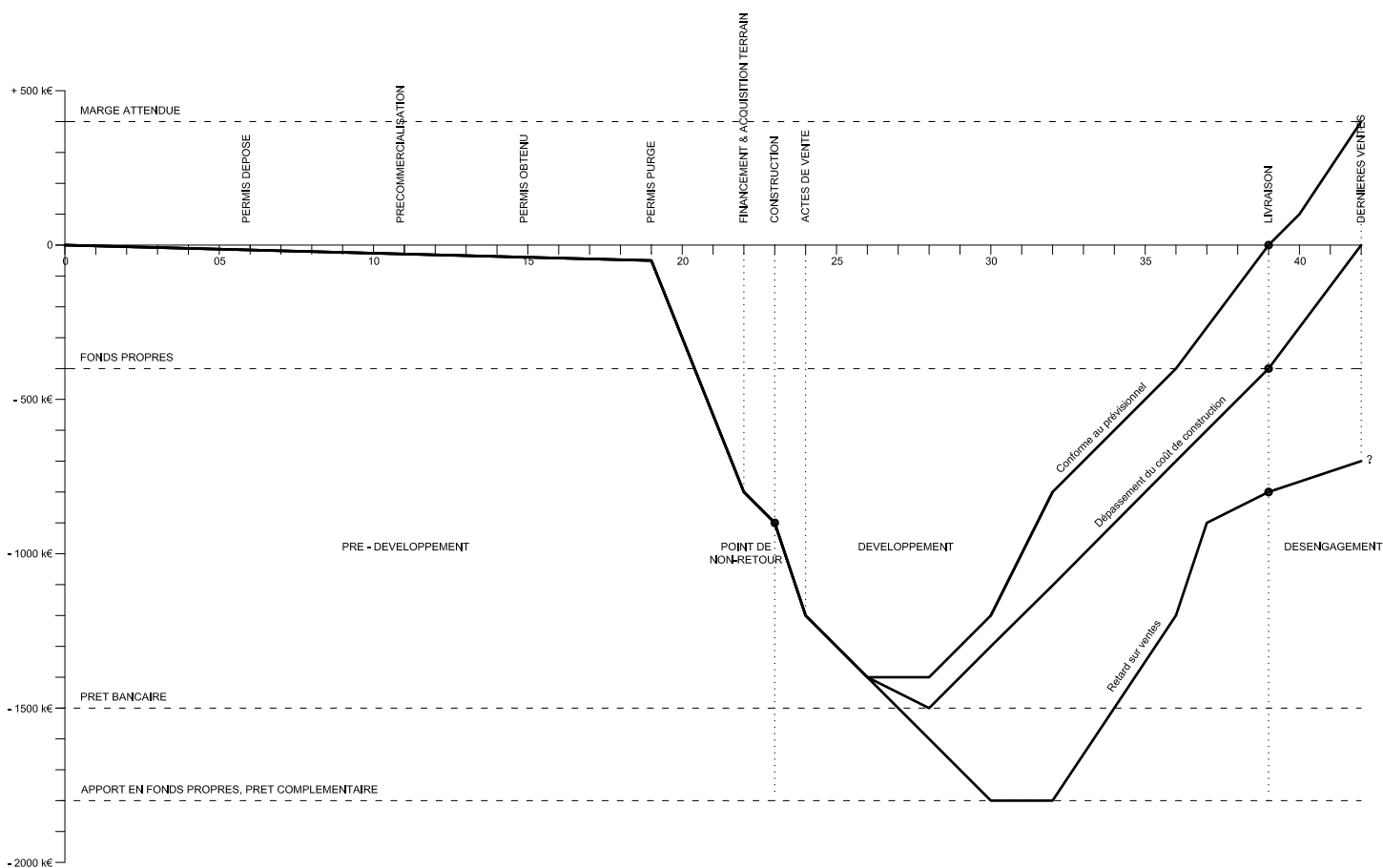
Mais, presque au même moment la profession a commencé à se concentrer. En imposant la garantie d'achèvement, le texte de 1967 obligeait les promoteurs à détenir du capital (garantie intrinsèque) ou à s'assurer, donnant un avantage aux grands promoteurs souvent adossés à des banques. Par un cumul de facteurs, cette concentration s'est poursuivie, au point qu'en 2010, 10 firmes réalisaient 70% du chiffre d'affaires du secteur. (Prandi, 2010).

En 2018, la loi ELAN a supprimé la garantie d'achèvement intrinsèque connectant un peu plus le secteur immobilier au secteur financier et assurantiel. L'accès à un crédit peu cher rend les structures de promotion moins sensibles aux flux de trésorerie. Si l'équilibre initial des rapports en VEFA perdure, il s'en trouve légèrement modifié à l'avantage des grandes structures de promotion.

Figure 5

Scénarios de flux de trésorerie d'une opération de promotion. 1. Scénario conforme au prévisionnel. 2. Hypothèse de dépassement du coût de la construction. 3. Hypothèse d'appartements invendus.

Réalisation A. Neagu 2018



## 2.3. *Déroulement d'une opération en VEFA*

Dans ce qui suit, nous détaillerons les étapes théoriques d'une opération en tissu diffus, hors aménagement. Nous serons attentifs aux reports de risque et aux conditions de conception de l'immeuble.<sup>20</sup>

### *Définition*

Le repérage du terrain donne lieu à des études de capacité permettant de calculer le prix supportable du terrain. Le prix foncier est déterminé en « compte à rebours », c'est-à-dire en déduisant les coûts et la marge de la valeur anticipée des logements à construire. Cet acte d'anticipation fonde la démarche spéculative<sup>21</sup>. Ce sont justement ces opérations qui nous semblent déterminantes : pour une valeur immobilière future, on détermine une charge foncière admissible<sup>22</sup>. Ce calcul à rebours permet de comprendre en partie le fonctionnement des marchés fonciers.

Dans les secteurs à forte pression immobilière, le coût de la construction progresse moins vite que le coût du foncier. Si en moyenne on peut relever des charges foncières de 10 à 20% du total des dépenses, ces charges peuvent monter à 30% voire à 50% dans des opérations à Paris où les prix de vente sont très élevés. La hausse des prix du logement bénéficie donc en grande partie aux propriétaires fonciers.

### *Montage*

Le contrat foncier prévoit des conditions suspensives courantes (obtention du permis et des prêts) mais parfois aussi des seuils de commercialisation à atteindre. C'est un premier élément de la capacité du promoteur à se désengager si le marché n'est pas suffisamment porteur.

Pressé par les délais d'un compromis de vente, le permis de construire est rapidement déposé, quitte à subir des modifications ultérieures. En principe, ce serait un bon moment pour lancer les études techniques et la consultation, afin de calibrer ses besoins en financement. En pratique, le risque de recours des tiers est important, aussi il est possible que le promoteur attende la fin de la période de recours et qu'il estime seulement à ce moment, ses besoins. Sur la base d'un bilan prévisionnel, un accord de principe est donné pour le crédit du promoteur. Il ne sera ferme qu'une fois que les devis d'entreprise seront obtenus et que des seuils de réservation seront atteints. Il est donc important de lancer une période de pré commercialisation afin de tester le marché.

A ce stade, l'ensemble des conventions passées sont des accords conditionnels. La vente foncière dépend d'une commercialisation et d'un permis. Le crédit bancaire dépend quant à lui d'une commercialisation et d'un coût de travaux. Ce même coût de travaux dépend d'un projet architectural et technique. Les études sont donc vitales pour débloquer la situation. Cependant, leur financement reste suspendu à la poursuite

---

20 Pour un compte rendu détaillé des enjeux des opérations de promotion se référer la thèse de Paul Citron « Les promoteurs immobiliers dans les projets urbains. Enjeux, mécanismes et conséquences d'une production urbaine intégrée en zone dense » (Citron, 2016)

21 Dans le langage courant, « spéculation » est un terme péjoratif. Cependant, en langage économique ce terme rend bien compte des opérations d'anticipation et de gestion du risque menées par le promoteur

22 La charge foncière représente le prix du terrain par unité de surface de plancher construite.



de l'opération. S'il a un contrat<sup>23</sup>, c'est une pratique courante que de prévoir le premier règlement de l'architecte à obtention du permis purgé.

**Il y a donc une désynchronisation entre l'effort de conception et le stade d'engagement de l'opération. Dit simplement, la conception architecturale se fait à risque, à un moment où l'affaire est encore incertaine.**

A ce stade, le promoteur a monté un édifice contractuel qui lui permet d'externaliser une partie importante des risques de l'opération. A la fin de cette période, permis, financement et commercialisation sont atteints et s'accomplit la vente du terrain.

### *Préparation*

La durée de la préparation se doit d'être la plus courte possible. Comme une partie du prêt a été débloquée, le promoteur a intérêt à accélérer pour éviter des frais financiers. La conception technique est donc comprimée entre la purge du permis et le démarrage de l'opération, ce qui engage à des solutions techniques courantes.

C'est peut-être le moment de souligner le rôle du crédit bancaire pour bonifier les opérations de promotion. Des apports en fonds propres allant de 10 à 30%, complétés par la dette, permettent de lancer plusieurs opérations en même temps, mutualisant ainsi les risques. Plus important, le concours bancaire opère un effet de levier sur la marge prévue au bilan. A titre d'exemple, un apport en fonds propres de 20% associés à une marge comptable de 6% permettent un retour sur investissement de 30%, avant déduction des frais bancaires. Dès lors, la corrélation entre taux bas, rapidité d'exécution et succès des opérations de promotion devient évidente.

L'opération de production du logement est donc sensiblement bonifiée par l'effet de levier de l'endettement. Cela explique en partie la capacité des promoteurs à supporter des surcoûts importants imposés par les collectivités publiques ou les propriétaires fonciers. En revanche, notons qu'un retournement des conditions de crédit fragilise sérieusement la filière.

### *Construction*

Le démarrage de la construction constitue un point de non-retour, qui oblige le promoteur à finaliser l'opération coûte que coûte. Les marchés d'entreprises sont passés généralement avec des entreprises générales, à un prix global et forfaitaire. L'architecte accède rarement à la maîtrise d'œuvre d'exécution qui est sous-traitée à des maîtres d'œuvre spécialisés. Au stade des études d'exécution, des « optimisations » opèrent des arbitrages coût-qualité.

Cette disposition a l'avantage de garantir des coûts et des délais de réalisation aux acquéreurs. Elle a néanmoins pour corolaire que les surcoûts imprévus donnent lieu à des moins-values équivalentes. A trop anticiper les conventions, les marges de manœuvre en fin d'opération sont limitées. Le choix des matériaux, la qualité de certains détails de finition ou la compétence de certains prestataires en font les plus souvent les frais.

Par exemple, nous avons relevé des opérations où, entre autres, l'on a fait l'économie des appuis de fenêtre, avec des effets néfastes sur la durabilité des façades, mais réellement sensibles seulement plusieurs années après la livraison.

L'autre conséquence indésirable est le report des aléas sur un réseau d'artisans sous-traitants aux compétences variables et à la trésorerie toujours fragile. Il n'est pas inhabituel de voir deux ou trois sous-traitants se succéder pour un même lot. Nous

<sup>23</sup> Il est en principe interdit à un architecte de s'engager sans contrat dans une prestation. Cependant, la pratique est courante dans les rapports entre promoteurs et architectes.

avons documenté un cas limite où, pendant le chantier, des reprises de structure ont été nécessaires du fait d'une très mauvaise réalisation du gros œuvre du rez-de-chaussée. En revanche, les maçonneries de mauvaise qualité ont dû être conservées pour des questions de délais.

Ces cas extrêmes ne sont pas spécifiques à la promotion privée. Cependant, ils y sont relativement exposés du fait d'un système de dévolution des marchés qui favorise la dispersion en cascade des responsabilités.

Le rythme des commercialisations reste crucial. Rapides, elles permettent d'économiser des frais financiers. Lentes, elles peuvent mettre en danger les flux de trésoreries qui financent la construction. A ce stade, modifier la composition des appartements pour s'adapter au marché comporte des surcoûts qu'il faut financer avec les fonds propres du promoteur. Comme on le voit sur l'analyse des flux de trésorerie, c'est pendant la construction et la fin de la commercialisation que le promoteur est le plus exposé aux pertes.

### **Livraison**

La réception des travaux effectuée, le promoteur livre l'immeuble à la copropriété et le logement à son acquéreur. Démarre alors une période de garantie et de service après-vente qui peut s'avérer compliquée. Généralement, le promoteur propose un syndicat de copropriété avec lequel il est déjà en lien. Cela génère parfois des conflits d'intérêt, notamment lorsque le syndicat et le promoteur appartiennent au même groupe. A ce stade, les appartements encore en vente sont liquidés le plus rapidement possible.

Analyse des flux de trésorerie d'une opération de promotion. Réalisation A. Neagu 2018

## **2.4. Gestion des risques et temporalités**

En comparant le déroulement à l'analyse des flux de trésorerie, la nature spéculative d'une opération en VEFA devient apparente. Misant sur un certain niveau de prix de vente, les promoteurs anticipent la prise d'informations et retardent la dépense de capital, jusqu'à ce qu'elle puisse être supportée par le crédit et par les acquéreurs.

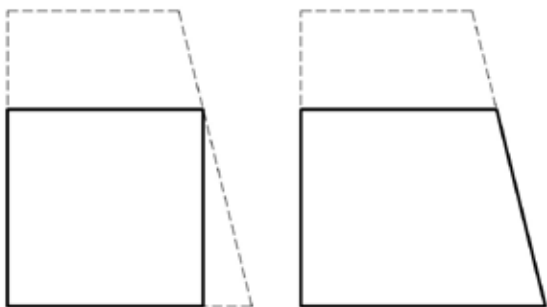
Ces pratiques, mises au point dans les trente glorieuses par des promoteurs de taille réduite, perdurent encore aujourd'hui dans les grands groupes de promotion. Elles sont liées à trois incertitudes majeures : l'obtention du permis, la commercialisation et la maîtrise du coût de construction. C'est ce niveau de risques qui justifie économiquement la marge de promotion.

On peut argumenter que selon les localisations, le profil de risques peut varier. En secteur d'aménagement, l'incertitude du permis est généralement bien moindre, faute de recours de tiers. En secteur tendu, c'est l'incertitude de commercialisation qui est réduite. A l'inverse les prix de construction en zone peu dense sont connus et maîtrisables.

Cette pratique d'anticipation des conventions introduit une temporalité particulière. Hypothétique pendant un long moment, l'opération se concrétise de manière soudaine. A peine étudiée au stade permis, la construction doit être lancée pour déclencher des flux de trésorerie.

**Aussi, cette stratégie des gestions des risques diminue dramatiquement les marges de manœuvre pendant la construction. Dans l'équation budget, durée de construction, qualité de mise en œuvre, le dernier terme est celui qui est le moins contractualisé avec l'acquéreur, donc le plus facilement ajusté.**

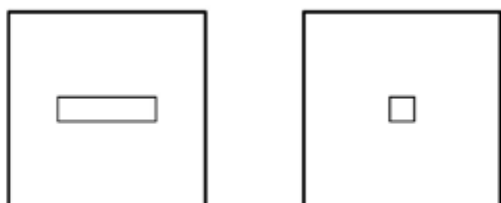
**EXPLOITATION FONCIERE**



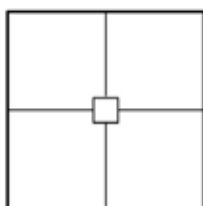
Exploitation maximale des droits à construire de la parcelle afin de compenser le coût du foncier

**RENDEMENT DE PLAN**

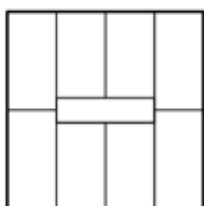
SHAB logements / SP totale



Peu de surfaces vendues    Augmentation des surfaces vendues  
 Chiffre d'affaires réduit    Chiffre d'affaires amélioré  
**TAILLE DES UNITES**



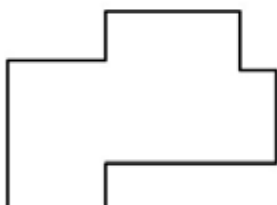
Grandes unités  
 Liquidité réduite  
 Prix de vente/m<sup>2</sup> bas



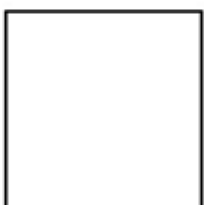
Petites unités  
 Liquidité améliorée  
 Prix de vente/m<sup>2</sup> amélioré

**COMPACTITE DU PLAN**

L façade/S plancher

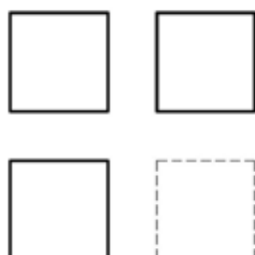


Coût de revient élevé



Coût de revient réduit

**FRAGMENTATION**



Risque de commercialisation contrôlé.  
 On peut se désister en fin d'opération

**Figure 6**

Principes de composition des logements collectifs en accession.

Réalisation A. Neagu 2019

### 3. VENTE SUR PLANS ET CARACTÉRISTIQUES MORPHOLOGIQUES DES LOGEMENTS

#### 3.1. Fonctionnement des marchés immobiliers et production en VEFA

Afin de comprendre la manière dont les raisonnements économiques gouvernent le plan des logements, nous avons identifié quelques principes de composition du plan de logements (Figure 6). S'ils n'épuisent pas la variété des architectures de logement contemporaines, leur recurrence

##### *Exploitation foncière*

La première nécessité est l'évidence d'une exploitation maximale des droits à construire. Elle est imposée par les pressions du marché mais aussi par la manière dont s'établissent les prix fonciers. Le bilan du promoteur est un « compte à rebours » qui, partant d'un prix de vente de marché, déduit l'ensemble des frais pour déterminer la valeur du foncier, première ressource de l'acte de promotion. Le prix du foncier est déterminé par la surface théoriquement constructible, corrigée par une faisabilité volumétrique rapide. Ne pas exploiter ces droits dans le plan des logements constitue donc une perte sèche.

Ainsi, ce qui était une limite à ne pas dépasser devient le tracé du bâti. On peut dire que les PLUs contemporains produisent des formes urbaines de manière plus fidèle que leurs concepteurs ne l'avaient envisagé. Afin de ne pas perdre quelques mètres carrés commercialisables, les irrégularités des limites séparatives se retrouvent transposés directement dans le plan des logements.

L'histoire des villes fournit bien exemples d'architectures exploitant un parcellaire irrégulier. Les exemples contemporains diffèrent fondamentalement de leurs prédécesseurs en reportant la déformation sans « rachat » produisant des angles aigus qui diminuent l'habitabilité des pièces.

##### *Rendement de plan et circulations*

La démarche la plus connue, est celle du « rendement de plan » calculé comme un rapport entre la surface habitable vendue et la surface de plancher totale construite. Le promoteur est attentif à la capacité des distributions des immeubles à produire un maximum de surface de plancher. Si dans les années 70 on pouvait produire des rendements de plan aussi bas que 0,75, il n'est pas rare aujourd'hui de trouver des rapports de 0,9. Cela se manifeste par une réduction des surfaces communes: halls, circulations.

A ce principe bien connu il faut ajouter une nuance. Il est également nécessaire de générer le moins de circulations verticales possible, car elles sont consommatrices de surfaces et coûteuses. Ainsi, des rendements de plan supérieurs, mais nécessitant plusieurs cages d'escalier seront abandonnés pour des solutions à un seul escalier, traité le plus souvent comme un simple escalier de secours.

### **La taille des unités**

Il y a une rationalité économique à la vente de logements de surface réduite.

Le marché immobilier valorise plus les m<sup>2</sup> des T1 et des T2 que celui des T3 ou T4. Ainsi, au même étage et avec la même orientation, le m<sup>2</sup> d'un T2 sera 5% plus cher qu'un T3 et ainsi de suite. Le promoteur a donc intérêt à réaliser des T1 et des T2, plutôt que des T3 ou des T4. Ces petites surfaces sont souvent destinées à des acquéreurs bailleurs ce qui a des conséquences néfastes pour la santé des copropriétés.

Pour un nombre de pièces donné, une réduction des surfaces permet de commercialiser des appartements à des prix plus accessibles, tout en s'assurant une bonne rentabilité. C'est la raison pour laquelle on retrouve des T3 « compacts » destinés à des primo-accédants, qui font en moyenne 58 m<sup>2</sup>.

Cette optimisation a des limites. Une réduction des surfaces permet une meilleure commercialité, mais nécessite plus de circulations, tempérant les effets du rendement de plan.

### **Compacité du plan**

La baisse en taille des unités se heurte à une exigence de compacité du volume. Des économies importantes peuvent être réalisées en réduisant la surface des façades et cette tendance est confirmée par les exigences thermiques. La conséquence en sont des bâtiments de plus en plus épais, comprenant des appartements de plus en plus profonds. Les règles d'éclairage des pièces principales limitent le processus, mais comme nous le verrons, de justesse.

### **Fragmentation**

Sur les grandes opérations, l'exigence de compacité et les économies d'échelle qui l'accompagnent sont tempérées par le danger de surproduction. Des opérations importantes peuvent déséquilibrer des marchés faiblement tendus. Or nous avons vu que les opérations sont très sensibles à un ralentissement de l'écoulement des ventes. Nous avons trouvé plusieurs exemples des années 1960 et 70 où les promoteurs choisissaient de ne pas lancer la construction des derniers bâtiments. Ils ont pu le faire grâce au découpage de l'opération en plusieurs immeubles de taille raisonnable. Il est peut-être symptomatique que l'on ne trouve pas d'exemple récents, signe que les risques de mévente sont mieux appréciés avant engagement.

Dans ce qui suit, nous allons illustrer la manière dont les contraintes spécifiques de la VEFA s'appliquent dans le contexte urbain et réglementaire contemporain. Les (contre-) exemples ci-dessous ne souhaitent pas être une critique des promoteurs ou des architectes qui les ont conçus. Nous souhaitons les présenter comme des symptômes des tensions à l'œuvre dans le système de production de la promotion immobilière.<sup>24</sup>

## **3.2. Mono-orientation et épaisseur du bâti.**

Au début des années 2000, Christian Moley signale la présence d'une typologie d'immeuble, celle de la barre épaisse (Moley, 2000). Présente déjà dans les années 80, il y voit la nécessité de rationaliser la structure des immeubles avec parking en

<sup>24</sup> Nous faisons donc le choix de donner seulement la localisation des opérations.

soussol. Ainsi, deux stationnements de 5m disposés de part et d'autre d'une surface de manœuvre de 5 m génèrent une épaisseur de 15 à 16m entre façades (épaisseurs structurelles comprises, NFP 91-120). Il s'agit d'un épaississement notable, en comparaison des typologies de barres des années 60 et 70 qui mesuraient entre 11 et 12m. Nous pensons qu'il faut expliquer cette disposition par une exploitation plus forte des parcelles, en tissu dense, qui oblige à réduire l'emprise du parking à celle de l'immeuble.

La tendance à l'épaississement de l'immeuble n'est pas neuve et est portée par les progrès techniques en termes de ventilation qui voient les cours d'immeubles évoluer en courette, gaines « shunt », extraction mécanique.(Moley, 1991) La généralisation de l'éclairage électrique conforte cette évolution. Cependant, la production privée du logement exige des niveaux élevés de rendement de plan ainsi qu'une diminution des dépenses pour les parties communes.

Dès lors, la configuration la plus rationnelle est de ne réaliser qu'un seul escalier/ ascenseur et de distribuer les logements par un couloir central. Cette configuration génère des logements mono-orientés dont les pièces sont distribuées par un couloir aveugle. La grande majorité des logements de promotion suivront ce schéma distributif qui donnera des logements profonds d'environ 6m50, parfois creusés par des loggias. (Figure 7)

L'exemple en figure 8, montre les conséquences de cette démarche sur la qualité des logements. Avec une épaisseur de 6.80, le T3 mesure 59m<sup>2</sup> et le T2, 41m<sup>2</sup>. Orientée au nord, la façade est réservée uniquement aux pièces principales. Circulation, cuisine, salle de bains sont reléguées au centre du bâtiment, sans aucun éclairage naturel.

Environ le tiers des logements du plan sont dans ce cas de mono-orientation nord. Dans leur majorité il s'agit de T2, généralement achetés par des investisseurs. Cette orientation défavorable est compensée par environ 3% de remise sur le prix. Dans la suite de l'exposé nous verrons que les petites surfaces seront régulièrement en situation défavorable dans l'immeuble.

### **3.3. Rendement de plan et mutations distributives**

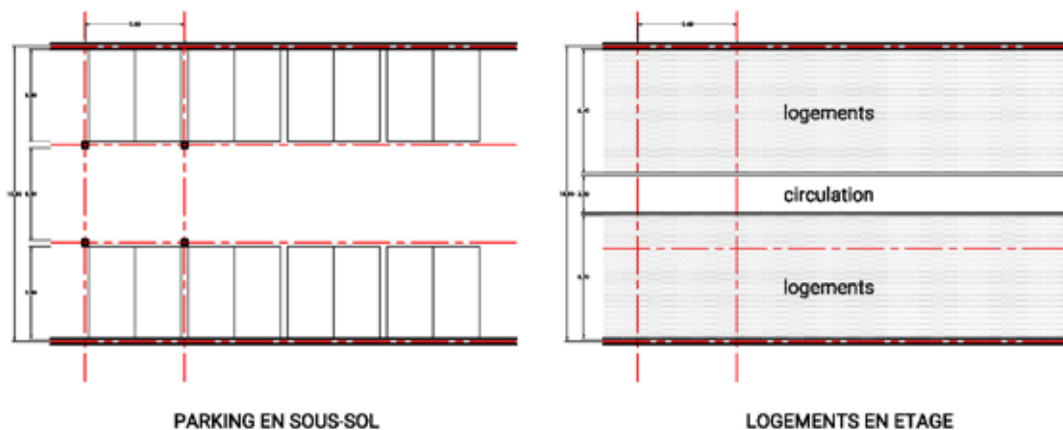
Dans l'exemple présenté en Figure 8, la longueur des circulations n'est limitée que par les contraintes de sécurité incendie, avec 3 cages d'escalier pour des étages de 25 logements. C'est seulement cette limite qui permet à l'architecte de fractionner la barre en trois et de placer 4 logements traversants. Mais l'épaisseur du bâti oblige à les mettre en retrait d'une loggia creusée dans le volume.

De plus, l'exigence d'augmenter les surfaces vendues au détriment des circulations communes amène à proposer une entrée-couloir plutôt longue. Il est difficile d'imaginer l'usage d'un couloir de cette largeur (1m30), qui semble être dictée seulement par les contraintes d'accessibilité. Ici, sur les 60m<sup>2</sup> du T3, 10m<sup>2</sup> sont affectés à l'entrée. Environ la moitié n'a d'autre usage que d'amener au logement

L'exemple en figure 9, confirme la tendance. Il s'agit d'un T4 de 70m<sup>2</sup> dont 11 m<sup>2</sup> sont affectées à la circulation.

Figure 7

Relation entre disposition du parking et disposition de logements mono-orientés dans l'immeuble



Si pour les grandes surfaces ce défaut est compensé par une triple orientation, les petites surfaces sont les plus défavorisées. On le voit dans le T1 en figure 10, et le très petit T3 de 51m<sup>2</sup> de la figure 11.

Une autre conséquence indésirable est la distribution en enfilade des appartements, par le séjour comme le montrent les figures 10 11 et 12. Lorsqu'on déduit les surfaces dédiées à la cuisine et aux circulations dans l'appartement, la taille des zones de séjour s'en trouve sensiblement diminuée.

Les techniques de promotion ont tendance à privilégier la réduction des surfaces. Comparé au logement social, on constate une perte moyenne de 3 à 5 m<sup>2</sup> par



Figure 8

T2, T3 mono-orienté et T3 traversant dans distribution épaisse.

Opération à Thiais (94) 2015-16



typologie. La situation est aggravée par le basculement des circulations en partie privée et par le bouleversement des distributions intérieures. Ainsi, des appartements déjà petits comportent une proportion non négligeable de surfaces sombres, étroites ou dont l'usage est limité par la circulation. Il s'agit au fond d'une opération d'externalisation des pertes.

**En optimisant le rendement de plan de l'immeuble on pénalise le rendement de plan des appartements produits.**

### 3.4. Déformations et habitabilité

Les configurations linéaires posent problème dans les angles rentrants, qui développent peu de façade en rapport de leur surface. Selon une pratique consacrée depuis plusieurs siècles, c'est l'emplacement des circulations verticales ou des courrettes. Grâce à l'épaississement du bâti et à la réduction drastique des emprises des escaliers, on peut y placer un logement. Cependant, la qualité spatiale et distributive de ces surfaces laisse souvent à désirer, comme le montre l'exemple ci-dessous.

Dans le tissu d'Argenteuil on installe un bâtiment d'angle, selon une configuration respectueuse des tissus existants de type faubourien (Figure 13). Cependant, l'épaisseur donnée au bâti et l'exigence de ne réaliser qu'un seul ascenseur orientent la moitié des appartements sur cour. Pour l'appartement situé dans l'angle rentrant, le développé de façade ne permet d'installer qu'un T2 surdimensionné. On y rentre par le dégagement de la salle de bains et la cuisine est aveugle. Les irrégularités du plan sont compensées par la forme de la chambre.

L'exemple parisien en Figure 14 montre le même procédé appliqué à un angle sortant. La pièce de jour est distribuée par le coin cuisine et semble difficile à meubler. Sur la majorité des étages, les inflexions sont rachetées par des T2 alors qu'elles pourraient mieux être résolues dans des typologies supérieures.

On note dans cet exemple, comme dans celui de la Figure 15, la transformation en langage architectural de ce qui n'aurait pu être que résultat d'une contrainte. Certes, on est en présence d'un T4 qui bénéficie d'une variété d'orientations. Néanmoins était-il indispensable de pénaliser chaque pièce à vivre par des angles irréguliers ?

Figure 9

Opération à Pontoise (95)  
2015-2016.

T3 en bout de couloir  
Mono-orientation des T2  
Logements en angle rentrant





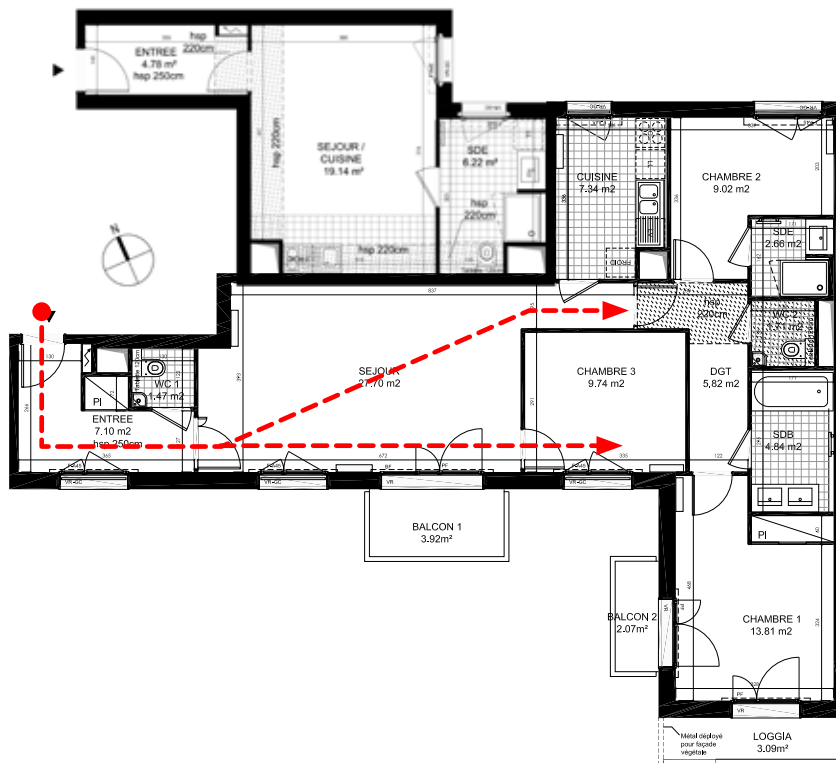


Figure 10

T2 et T4 de part et d'autre d'une circulation verticale.

Couloirs d'entrée  
Séjour commandant l'ensemble d'un appartement

Opération à Paris, 2013

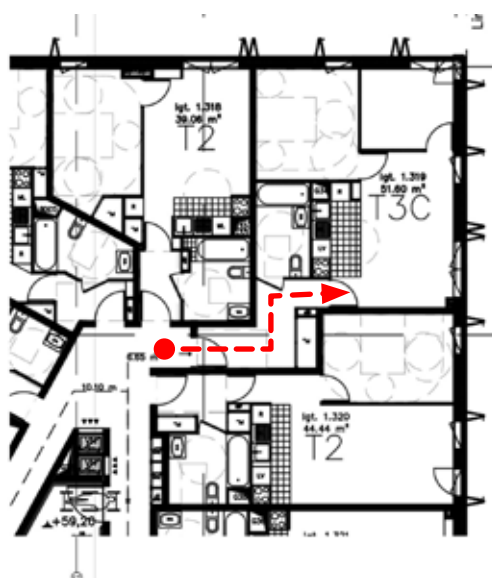
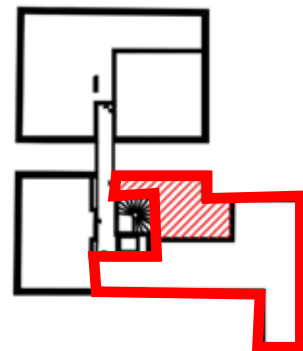


Figure 11

Opération à Paris (75) 2010

Logements distribués par le séjour, dont la surface est pénalisée

Figure 12

Opération à Asnières (92) 2015-16

Logements distribués par le séjour, dont la surface est pénalisée



### 3.5. Normes d'accessibilité et évolutions des modes de vie

Bien des commentateurs ont relevé l'impact des normes d'accessibilité sur les plans des logements. L'accessibilité des salles d'eau a augmenté la surface des WC et des salles de bains. Pour les mêmes raisons, une des chambres s'est agrandie au détriment de sa voisine. Les cuisines ouvrent désormais sur les séjours afin d'acquérir des espaces de manœuvres suffisants. Par conséquent, ces derniers perdent leur coin repas.

Les logements en accession ne sont pas seuls à être concernés par cette règle. Mais c'est dans cette production que ces évolutions ont eu lieu à surface constante, voire moindre. Sous l'effet des pressions du marché une norme supposée apporter un plus de confort a eu des effets adverses.

Figure 13

T2 en angle rentrant, contre circulations verticales

Opération à Argenteuil (92), 2015-16.



L'observation de l'évolutions des modes de vie permet de nuancer ce constat et d'élargir le débat à la capacité des distributions d'accueillir une variété de façons d'habiter. Ainsi, la désynchronisation des rythmes de la famille amène ses membres à passer plus de temps dans les chambres, d'autant que l'on cuisine moins, que l'on prend souvent son repas seul devant un écran. (Eleb and Simon, 2013) Il se trouve donc que les évolutions de l'appartement imposées par l'accessibilité se superposent

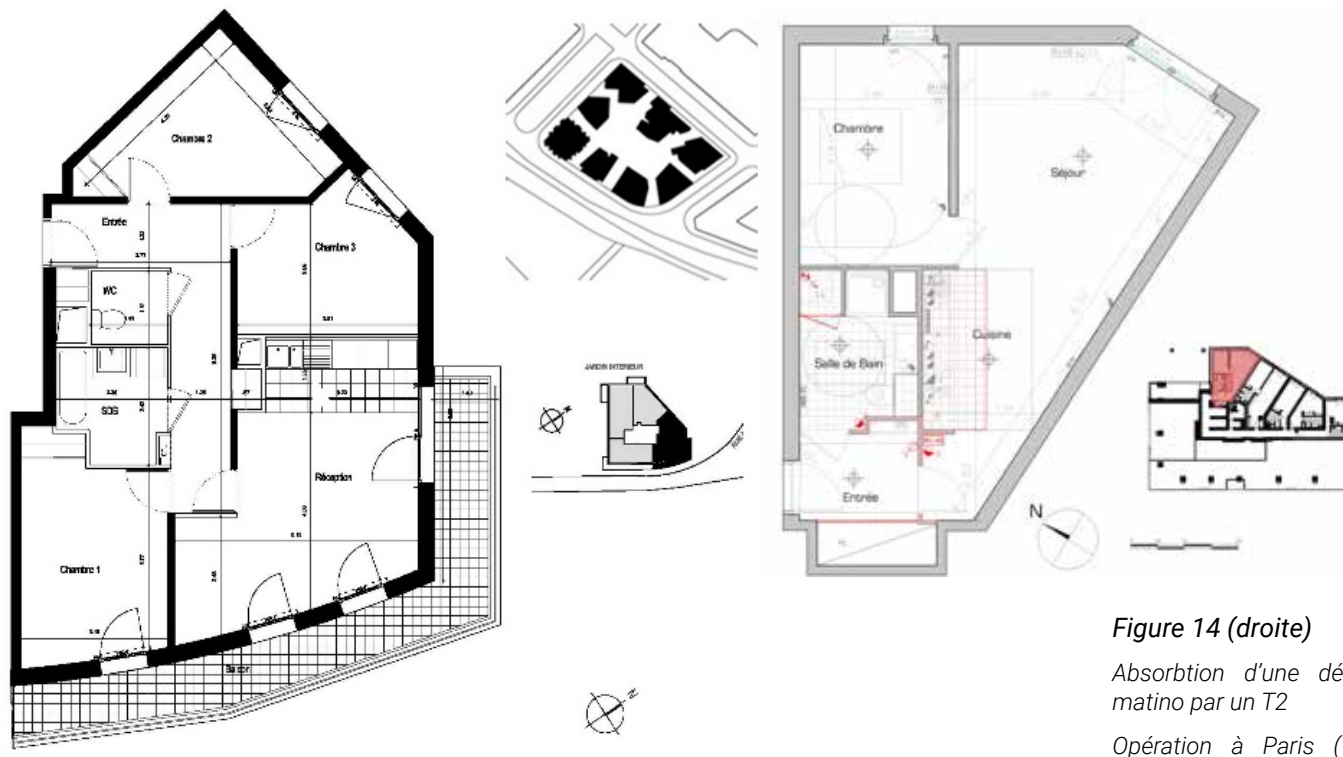


Figure 14 (droite)

Absorption d'une déformatio par un T2

Opération à Paris (75), 2013

partiellement à des pratiques habitantes.<sup>25</sup> La visite des appartements est instructive de la capacité d'adaptation des habitants<sup>26</sup>. (Figures 16, 17)

L'augmentation des surfaces des salles de bains permet de compenser la perte des rangements intégrés et des buanderies. On y trouve, enfin, des emplacements pour les machines à laver ou le sèche-linge.

En revanche, l'absence de séparation des cuisines fait déborder leur emprise dans les séjours, avec des réfrigérateurs ou des congélateurs à des emplacements inhabituels (voir ci-dessous). La fermeture de ces cuisines laisserait un séjour de surface résiduelle. Dans un autre appartement visité le séjour disparaît pour laisser place à la salle à manger d'une mère célibataire et ses deux filles.

Quant à la chambre accessible, il n'est pas rare qu'elle fasse l'objet de Travaux Modificatifs Acquéreur (TMA demandés par les acquéreurs et facturés en plus) qui la rétrécissent au profit de sa voisine. Nous avons rencontré des inversions où la chambre parentale prend la plus petite unité pour permettre à deux enfants de cohabiter. Plus tard il arrive qu'elle soit divisée pour un plus d'intimité avec un espace en façade et un deuxième en second jour.

D'autres évolutions démographiques récentes sont moins compatibles avec ces évolutions. Le rétrécissement des ménages milite en faveur de petits appartements,

25 Pour aller plus loin, l'ouvrage de Monique Eleb et de Philippe Simon « Entre confort désir et normes. Le logement contemporain 1995-2012 » détaille l'impact des réglementations thermiques et d'accessibilité sur le logement ainsi que l'évolution des modes de vie. (Eleb and Simon, 2013)

26 Ces conclusions sont tirées de l'étude « Habiter demain » menées conjointement par le Centre Recherche sur l'Habitat et l'Observatoire CAUE IdF et financées par le Mécénat de la Caisse de Dépôts et Consignations. Coordonnateurs Yankel Fijalkow, Pierre Vincent, Anne-Laure Jourdeuil, Alexandre Neagu avec le concours des étudiants du Master Aménagement et Urbanisme de l'Université de Nanterre et de l'Ecole Nationale d'Architecture Paris-Val de Seine.

justement ceux qui sont les plus pénalisés par les exigences d'accessibilité. A cause de solvabilités réduites ces petits ménages doivent supporter des surdensités périodiques.

C'est notamment le cas des situations de garde partagée. Dans ces cas, le parent déménage temporairement dans le séjour d'un T2. Les couples âgés sont également concernés. Dans l'exemple extrême ci-dessous, un couple âgé occupe un T1 accolé à l'ascenseur. Lorsqu'il accueille ses petits-enfants, 4 personnes habitent 34m<sup>2</sup>.

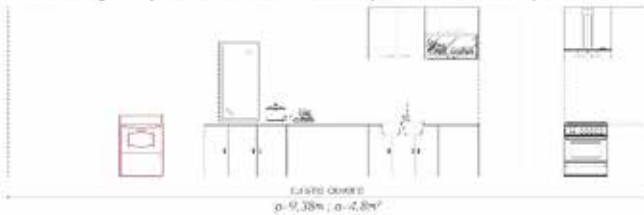
Certes, une production massive de logements intègre difficilement la pluralité des modes de vie d'une société. Mais les cas sont fréquents où une chambre ou un séjour ne peuvent accepter qu'une seule configuration d'ameublement. Des pièces irrégulières, de petites dimensions, des séjours pénalisés par l'entrée ou par les cuisines obligent le déploiement de « ruses habitantes » pour compenser des pertes réelles d'habitabilité.

Par ailleurs, on serait en droit d'attendre des opérations de vente sur plans une meilleure capacité d'adaptation à travers le dispositif de Travaux Modificatifs Acquéreurs. Mais leur portée s'en trouve limitée par une absence de conseil, des petites surfaces et une géométrie très contrainte.

### LES OBJETS RÉVÉLATEURS DU MODE D'HABITER

BOULOGNE T4 : UN LOGEMENT SURPEUPÉ

« C'est dangereux pour les enfants une cuisine comme ça. J'aurais mieux aimé une pièce fermée »



le frigo dans le salon

### LA CUISINE QUI DÉBORDE

M. et Mme. L. ont équipé leur cuisine, ouverte sur le salon. L'habitant se plaint de ne pas avoir un espace clos car il pense que c'est dangereux pour les enfants en bas âge. De plus, elle est trop petite à son goût et manque d'espace pour stocker les aliments. Dans la cuisine, ils ont un grand congélateur au niveau de l'ouverture sur le séjour. Et dans le séjour, on trouve à proximité des canapés un frigo à double porte.

Du fait de l'ouverture de la cuisine sur le séjour, le séjour est devenu une extension de la cuisine et sert de stockage pour l'alimentaire.

Enfin, dans le séjour, on retrouve moins d'objets entreposés. Le séjour a été aménagé à la fois comme un lieu d'entrée et comme un coin-croûte où le canapé et la table basse face à l'écran noir prennent la place la plus importante. On ne trouve pas de table à manger et l'habitant confirme qu'ils utilisent la table basse et les canapés pour déjeuner.



balcon depuis le séjour  
12,90m x 2,10m

Séquence d'entrée

Dormir / Quand les petits enfants sont là, ils dorment sur le tapis

Les petits enfants peuvent jouer sur le tapis, leurs jouets sont rangés dans des meubles à proximité

déjeuner/boissons activités



Figures 16, 17

Cuisine débordant sur le séjour et multiples configurations d'un studio suroccupé

Extraits de l'étude « Habiter demain » CRH /CAUE IDF. Dessins de Fanny Allaire, Lisa Ngyuen, Cécile Achard



## 4. QUELLES PISTES POUR UNE MEILLEUR QUALITÉ DES LOGEMENTS ?

Ces quelques incursions permettent d'illustrer de quelle façon la rationalité spécifique aux opérations spéculatives se traduit dans les plans des logements.

Il s'agit essentiellement d'opérations de densification de la surface habitable et du nombre d'appartements.

La conséquence de cette double densification est la perte de certaines qualités du logement : mono-orientation, éclairage artificiel des espaces servants, perte d'habitabilité des pièces principales. Ces dispositions se retrouvent surtout dans une production courante et peu médiatisée, située en couronne extérieure des métropoles.

Ce constat permet d'ouvrir le débat sur les causes de ces dysfonctionnements, leurs moyens de correction et les conséquences prévisibles à moyen terme. Nous évoquerons les outils de correction du marché, la place des normes, l'intervention des collectivités locales et des habitants.

### 4.1. Un « choc de l'offre » ?

On pourrait argumenter que lors d'un « choc de l'offre », la concurrence entre promoteurs devrait produire des meilleurs logements à meilleur prix.<sup>27</sup> Les pouvoirs publics n'auraient qu'à encourager ce choc et laisser faire « la main invisible » du marché. Nous pensons que le logement et le secteur de la promotion ne sont pas adaptés à ce type de fonctionnement.

Un premier contre-argument est que le secteur de la promotion ne peut pas porter seul cet effort. La littérature économique s'accorde sur le fait que le logement est une marchandise particulière et que les corrections concurrentielles se soldent le plus souvent par une diminution des volumes échangés. De plus, les prix du logement neuf sont coordonnés à ceux des logements anciens dont les volumes de transaction sont plus importants. Tout en étant un contributeur majeur de la production neuve, les logements en accession pèsent entre un dixième et un septième du volume global des échanges<sup>28</sup>.

Des chercheurs, comme J.-C. Driant (Driant, 2011) ont déjà montré les limites d'un raisonnement quantitatif sans distinction sociale ou géographique. Facile à réaliser dans les territoires à faible pression, il est difficile à atteindre dans les sous-marchés des métropoles, là où la spéculation est la plus forte. Ajoutons qu'un des résultats indésirables des « défiscalisations » est la réalisation de logements dans les zones à pression moyenne voir basse.

Enfin, nous pensons avoir montré que les montages de promotion sont justement conçus pour éviter les surproductions. Jusqu'au démarrage du chantier, les promoteurs ont la possibilité théorique de se désengager d'une opération, en fonction

27 Pour un raisonnement sur l'Île de France, lire la note de Anne Claire Davy et d'Emmanuel Trouillard publiée en 2018 par l'Institut Paris Régions (Davy and Trouillard, 2018)

28 Si les promoteurs construisent 70000 à 120000 logements par an, ils s'échangent annuellement entre 700 000 et 1000 000 de logements anciens.

du taux d'écoulement de leur opération mais aussi éventuellement de la commercialisation des opérations voisines. Même si cette possibilité est rarement exploitée, la mévente amènera les promoteurs à intervenir ailleurs.

Plus qu'un choc de l'offre, une diversification de l'offre et des statuts d'occupation nous semble plus opportune. A l'heure où la frontière entre le secteur locatif social et privé est de plus en plus mince, renouer avec une vocation généraliste des bailleurs sociaux est peut-être une stratégie réaliste. La réapparition du secteur coopératif permet d'espérer un paysage plus diversifié.

## 4.2. Un « choc d'offre foncière » ?

Dans les débats sur le logement on avance souvent que la hausse des prix des logements est due à la hausse des prix fonciers. On pourrait donc argumenter en faveur d'un « choc d'offre foncière ». Selon les partisans de ce raisonnement, il serait obtenu par des mesures visant à décourager la rétention foncière et par une libération des constructibilités dans les PLU.

Nous avons vu que le mécanisme est plutôt inverse, c'est la hausse des prix du logement qui a permis une hausse encore plus importante des valeurs foncières. Un encadrement des marges foncières se traduirait nécessairement par une limitation de l'offre de terrains à bâtir. On comprend pourquoi, afin de soutenir la production il faut accepter des densités supérieures. Reste à déterminer comment cette baisse pourra bénéficier à la qualité des logements.

Notre étude suggère que ce transfert ne peut se produire sans dispositifs de contrôle forts. C'est bien sur les fonciers peu chers des grandes périphéries métropolitaines que la qualité des logements est moindre – nombre des (contre-)exemples montrés ici proviennent de ces territoires. En cause, l'inversion du rapport de forces entre promoteurs et communes souhaitant se développer. Inversement, les aménagements concertés en zones tendues démontrent qu'une surenchère de qualité et d'innovation peut être obtenue pour des fonciers rares<sup>29</sup>. Le contrôle de la collectivité s'avère donc nécessaire pour s'assurer que le gain foncier se retrouve dans la qualité architecturale des biens vendus.

Cela milite en faveur d'un portage foncier public renforcé. Mais dans l'état actuel, les montages d'aménagement contemporain ne permettent pas aux collectivités de récupérer l'effort consenti pour la libération foncière. Une fois celle-ci assurée, les sols de la zone d'aménagement concerté sont réintroduits sur le marché, sans que la collectivité puisse bénéficier des plus-values ultérieures. Nous sommes peut-être en droit d'attendre des systèmes de Bail Foncier Solidaire des formes nouvelles de récupération de la valeur sol.

## 4.3. Dé-normer ou normer davantage ?

Pour justifier la cherté des logements, la petitesse des surfaces ou leur pauvreté morphologique, on invoque souvent les contraintes normatives. Cependant, nous pensons avoir montré que les logements construits en VEFA, subissent une double pres-

<sup>29</sup> Même si on peut débattre sur la capacité de ces projets à conserver leur qualité à l'issue des procédures négociées

sion. Si les normes d'accessibilité, thermiques etc. établissent des niveaux plancher, le raisonnement spéculatif en fait des niveaux à ne pas dépasser.

Le concepteur a très peu de marge de manœuvre entre normes techniques et exigences de rentabilité, si bien que les opérations collent au plus près des exigences règlementaires ou des conditions de marché à un moment donné. La conséquence directe est un manque d'innovations techniques et programmatiques, et une obsolescence accélérée des parcs de logements, à la faveur de la volatilité normative, notamment en ce qui concerne la réglementation thermique et l'accessibilité.

Les conditions de la conception architecturale sont un autre facteur défavorable. Les promoteurs externalisent les risques, en reportant la rémunération des études. Cela veut dire que la majorité des décisions architecturales sont prises en situation de risque pour les concepteurs. Le nombre d'heures d'étude sera diminué et on aura recours à des solutions éprouvées. Sans mission de maîtrise d'œuvre d'exécution, l'architecte n'est pas capable de défendre le projet contre des « optimisations » relevant souvent du raccourci technique.<sup>30</sup>

En absence de régulation, la productivité des montages en VEFA est en fonction inverse de la qualité de leurs produits. Devant l'ampleur des appels à la dérégulation du bâtiment, il ne semble pas inutile de rappeler que l'appareil normatif est à la fois une limite à la productivité mais aussi un seuil plancher pour l'habitabilité. L'externalisation des risques et la maximisation du profit réduisent les formes architecturales aux « points durs » de la matrice normative. Cela se fait aux dépens des qualités de logement non normées, comme les orientations, la qualité des distributions ou l'habitabilité des pièces.

Faut-il alors produire davantage de normes ? Nous observons plutôt un recours croissant aux labels. Portés par des organismes certificateurs, ils renferment un nombre important d'indicateurs. Ils permettent d'une part de réaliser une évaluation plus fine de la qualité des logements produits et de l'autre de donner un système d'évaluation globale, compréhensible du grand public.

Mais le point crucial est la hiérarchisation de ces contraintes. L'habitat est un arbitrage entre les possibilités et les désirs des habitants et une situation urbaine unique. D'une part, cette réalité devrait appeler à une revalorisation du rôle de l'architecte dans les dispositifs de promotion. Sa vocation est justement de rendre explicite cet arbitrage et de le traduire dans une spatialité construite. D'autre part, elle milite en faveur d'habitants plus compétents et plus impliqués dans la co-conception de leurs logements. L'uniformité des typologies en accession rend le choix illusoire. Peu importe son niveau de performance, un logement non-négocié et dépersonnalisé est, bien souvent, un logement subi.

#### **4.4. Des outils de correction pour les acteurs locaux ?**

Si la régulation nationale est un socle nécessaire, l'intervention des acteurs locaux est cruciale.

En zone d'aménagement concerté, les aménageurs se sont dotés d'outils d'urbanisme négocié afin de contrôler la qualité architecturale des opérations privées.

---

<sup>30</sup> Cet aspect est à inscrire dans un débat plus large sur la capacité des architectes à agir dans la ville contemporaine. Pour un développement de la question, se référer à l'ouvrage de Véronique Biau « Les architectes de la ville néo-libérale » (Biau, 2020)



Cependant, promoteurs et aménageurs se trouvent dans un rapport de dépendance réciproque. Puisque le logement en VEFA « paye la ville », il est tentant d'augmenter les densités jusqu'à la limite de leur acceptabilité.

Nous avons aussi relevé des phénomènes de résonance. Les règlements urbains finissent par anticiper les pratiques des promoteurs et un nouvel habitus de conception s'installe. Cette résonance est renforcée par la circulation des professionnels entre les grands groupes de promotion, les services locaux et les aménageurs. Si cela apporte l'avantage d'une culture commune des mécanismes de la construction spéculative, elle renferme le danger d'une naturalisation excessive de ces principes

En tissu diffus, lorsque la pression spéculative est forte, les communes se dotent de PLH et de Chartes Qualité de la Construction Neuve, leur permettant de contrôler partiellement la production. Ces dernières constituent un grand effort d'explicitation des qualités attendues pour les logements privés. Néanmoins ces chartes ont un statut juridique ambigu, et le contrôle de leur respect est difficile. La seule pénalité à disposition des communes est de décourager les prochaines opérations du promoteur sur leur territoire, ce qui les place dans une zone grise du droit.

**Si la production privée du logement doit recevoir un encadrement fort des acteurs publics, il nous semble important que les mesures mise en œuvre sortent du champ technique pour s'exposer au débat démocratique. Il nous paraît essentiel de débattre publiquement de ce que c'est un « bon logement ».**

#### 4.5. Et l'habitant ?

Avant que les habitants puissent exprimer leurs préférences, leurs attentes sont déjà fortement médiées par des autorités qui « disent » la qualité. Etat, Promoteur, Maire, Architecte – chacun s'exprime sur ce que devrait être un bon logement.

**Le dernier à être entendu est l'Habitant, acquéreur ou locataire. La demande informe très peu l'offre, du fait de la dissymétrie d'information entre acheteur et vendeur, mais aussi des mécanismes d'évitement des surproductions. La vente sur plans des logements n'a pas permis, comme on aurait pu l'espérer, une production personnalisée du logement. Portant sur l'appartement et non par sur l'immeuble, les Travaux Modificatifs Acquéreurs n'apportent que des solutions palliatives. Il s'agit de logements « prêt à porter » dont la capacité d'adaptation est réduite.**

Aussi longtemps que l'évolution des prix et des intérêts se maintiendront, les ménages peuvent espérer poursuivre leur parcours résidentiel en vendant et en s'endettant de nouveau. Cependant, en cas de retournement de conjoncture, ces trajectoires s'arrêteront, donnant lieu à des surpeuplements et des adaptations difficiles. Si les modes constructifs à façade porteuse peuvent donner des marges de manœuvre, la petitesse des surfaces, les irrégularités des plans et les contraintes juridiques des copropriétés les freineront.

La durabilité du parc produit entre 2000 et 2020 est une question déjà actuelle. La moitié des logements construits dans cette période sont sortis de la garantie décennale. Les immeubles produits avant 2005 font déjà l'objet de rénovations thermiques pour les rapprocher des exigences actuelles. Dans dix ans, les logements construits dans les années 2000 auront 30 ans, moment où leurs façades et nombre de leurs installations seront vétustes. Des charges croissantes, dans des copropriétés comprenant une part importante d'investissements locatifs, pèseront sur leur entretien et l'équilibre financier des copropriétaires.

Ces défis ne peuvent être affrontés par des ménages isolés. Or c'est ce qu'il arrive dès la construction de l'immeuble, où la copropriété, encore naissante, n'est pas un collectif constitué, capable d'opposition constructive face au promoteur. Une mobilisation collective des acquéreurs, accompagnés par un syndic indépendant et actif permet de défendre une construction de qualité. L'absence de cette mise en solidarité initiale explique peut-être le fonctionnement difficile des copropriétés par la suite.

Ces remarques militent en faveur d'une inversion entre la création de collectifs et l'acte de promotion. Les coopératives ou l'autopromotion accompagnée réalisent déjà cette inversion importante, produisant des collectifs de voisinage plus soudés. Le prix à payer n'est pas neutre : délais de réalisation plus longs et implication intense des coopérateurs et des concepteurs. Mais voilà peut-être un modèle à suivre en faveur de la lenteur et du débat dans la conception de l'habitat.

## 1. LE LOGEMENT, UN OBJET POLITIQUE

Les discours visant à rendre responsables le comportement des promoteurs, les normes ou les prix fonciers simplifient une réalité bien plus nuancée.

Il est indéniable que les promoteurs ont joué un rôle majeur pour satisfaire aux exigences de production. Grâce à leur capacité à mobiliser la dette des ménages, les opérations de promotion ont permis de financer les extensions urbaines métropolitaines contemporaines. Nous pensons avoir aussi montré que leur action a eu pour corollaire de transmettre les contraintes du marché directement dans la forme des logements. Si l'action publique a pu corriger certains défauts de la production spéculative, le résultat a été une multiplication des points d'articulation avec les acteurs privés et une dépendance réciproque croissante

La fabrication de la ville est ainsi devenue de plus en plus spéculative. A toutes les échelles, chaque partie prenante reportant le coût du logement à plus tard et déléguant les risques à autrui.

Ainsi, le promoteur engage des études, mais ne les paye qu'en cas de poursuite de l'opération. Les économies qu'il fait en réduisant son coût de construction ne seront compensées que plus tard, par les dépenses d'entretien des copropriétaires.

Les acquéreurs ne sont pas plus exempts de raisonnements spéculatifs. Ils attendent de leurs biens des plus-values capables de financer leur parcours résidentiel ou une baisse de revenus à la retraite. Avec des mobilités inférieures à 10 ans, il est probable que les surcoûts de gestion seront réglés par une deuxième génération d'acquéreurs, tout aussi endettés.

A l'échelle locale, nous avons vu que le coût de réalisation de logements sociaux est supporté, en partie, par l'endettement des acquéreurs. Quant aux dépenses nationales en faveur de l'accession, elles sont reportées aux exercices budgétaires ultérieurs<sup>31</sup>.

Conçus à court terme, les logements en VEFA sont donc habités et remboursés sur le long terme par l'acquéreur mais aussi par le contribuable. L'avenir dira la capacité de ce parc à conserver sa valeur et ses qualités d'usage pendant les 20 à 25 ans de leur amortissement. Des corrections doivent être néanmoins apportées à ce qui est produit aujourd'hui.

---

31 A titre d'exemple le coût budgétaire des mesures de défiscalisation n'est ressenti qu'au bout de 5 à 6 ans (Cour des Comptes, 2019)

Ce débat délicat anime déjà certains milieux professionnels et de la recherche. Mais la complexité des politiques du logement, des normes, des instruments de politique locale a pour effet de rendre cette discussion peu accessible au public et de provoquer des réactions épidermiques chez certains protagonistes de la chaîne de fabrication du logement. .

**Une partie de la réponse consisterait pourtant à assumer la nature politique du débat et à contribuer à une meilleure information des citoyens et des élus. Car ce qui est à l'œuvre dans le logement peut être inscrit dans une perspective plus ample d'une ville néolibérale où les marges de manœuvre du citoyen se réduisent à celles du consommateur.**<sup>32</sup>

## 5. BIBLIOGRAPHIE

- Biau, V., 2020. Les architectes au défi de la ville néolibérale. Parenthèses Editions.
- Citron, P., 2016. Les promoteurs immobiliers dans les projets urbains. Enjeux, mécanismes et conséquences d'une production urbaine intégrée en zone dense. Université Paris1 Panthéon-Sorbonne.
- Cour des Comptes, 2019. La gestion des aides fiscales en faveur du logement. Cour des Comptes.
- Cour des Comptes, 2016. Les aides de l'Etat à l'accession à la propriété. Cour des Comptes.
- Davy, A.-C., Trouillard, E., 2018. Mythes et réalités du « choc d'offre » sur la relance du logement [WWW Document]. L'Institut Paris Region. URL <http://www.institutparisregion.fr/societe-et-habitat/habitat-et-logement/chroniques-de-la-reforme-du-logement/mythes-et-realites-du-choc-doffre-sur-la-relance-du-logement.html> (accessed 12.11.20).
- Driant, J.-C., 2011. Pourquoi manque-t-il des logements en France ? Métropolitiques.
- Driant, J.C., Madec, P. (Eds.), 2018. Les crises du logement, 1re édition. ed, La vie des idées. Puf : La vie des idées.fr, Paris.
- Eleb, M., Simon, P., 2013. Entre confort, désir et normes: le logement contemporain, 1995-2012, Collection Architecture. Mardaga, Bruxelles (Belgique).
- Frigitt, J., 2020. Prix immobilier - Evolution à long terme. CGEDD.
- INSEE, 2020a. Logement – France, portrait social | Insee. INSEE.
- INSEE, 2020b. Construction – Tableaux de l'économie française | Insee.
- Jourdheuil Hincker, A.-L., 2019. Une architecture de promoteur pour le logement social : la Véfa-HLM (These de doctorat). Paris 10.
- Lorrain, D., 2018. L'urbanisme 1.0: enquête sur une commune du Grand Paris. Raisons d'agir éditions, Paris.
- Lucan, J., 2012. Où va la ville aujourd'hui: Formes urbaines et mixités, Études & perspectives de l'École d'architecture de la ville & des territoires à Marne-la-Vallée. Éditions de la Villette, Paris.
- Moley, C., 2000. Concilier qualité et rationalité dans la conception du logement, Programme "Logement à qualité et coût maîtrisés." PUCA.
- Moley, C., 1991. L'immeuble en formation: genèse de l'habitat collectif et avatars intermédiaires. Mardaga, Liège.
- Notaires de France, 2020. Les Français et l'Immobilier : « les multiples facettes de l'achat immobilier ». Les Notaires de France/Harris Interactive.
- Pinson, G., 2020. La ville néolibérale, 1re édition: 2020, août. ed, La ville en débat. PUF, Paris.
- Pollard, J., 2018. L'État, le promoteur et le maire: la fabrication des politiques du logement. Presses de Sciences Po, Paris.
- Prandi, G., 2010. Promoteur immobilier en 2010. (enquête complète). FPI.
- Trouillard, E., 2014. La production de logements neufs par la promotion privée en Île-de-France (1984-2012): marchés immobiliers et stratégies de localisation. [WWW Document]. URL <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01101951> (accessed 5.17.15).
- Vergriete, P., 2013. La ville fiscalisée : politiques d'aide à l'investissement locatif, nouvelle filière de production du logement et recomposition de l'action publique locale en France (1985-2012).

