

Paris à vendre

par Loïc Bonneval

Quels acteurs construisent les marchés du logement ? Un récent ouvrage se penche sur les transformations de l'immobilier parisien à la fin du XIXe siècle, montrant comment l'emballement pour la pierre a bouleversé le rapport à la ville.

Recensé : Alexia Yates, *{Selling Paris}*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 2015, 368 p.

Alexia Yates retrace dans cet ouvrage la marchandisation du logement entre 1870 et 1914 dans le contexte parisien. Plus qu'un regard nouveau sur l'urbanisation de la capitale¹ ou sur les cycles de la construction², l'ouvrage apporte un éclairage sur le marché immobilier comme construction sociale portée par une large configuration d'acteurs : pouvoirs publics, banques, constructeurs, propriétaires et agents immobiliers. Traiter le logement comme une marchandise ne va en effet pas de soi : Christian Topalov le désignait même comme une « marchandise impossible »³. Au croisement de l'histoire économique et de l'histoire urbaine, *Selling Paris* intéresse également la sociologie des marchés qui s'est jusqu'ici peu penchée sur le cas du logement.

¹ Celle-ci a donné lieu à une très abondante historiographie, plus tournée vers la période haussmannienne que sur la fin du XIXe siècle (mentionnons notamment la traduction récente de l'ouvrage de David Harvey, *Paris capitale de la modernité*, Paris, Les prairies ordinaires, 2012).

² Fluctuations qui ont également donné lieu à de nombreuses publications parmi lesquelles on retiendra en particulier les travaux de Michel Lescure (*Les banques, L'État et le marché immobilier en France 1820-1940*, Paris, EHESS, 1982).

³ Christian Topalov, *Le logement en France, histoire d'une marchandise impossible*, Paris, FNNSP, 1987.

L'emballage immobilier dans le Paris fin-de-siècle

Le marché immobilier a connu plusieurs phases de croissance avant 1870, par exemple avec la vente des biens nationaux durant la Révolution ou, bien sûr, sous Haussmann, préfet de Paris de 1853 à 1870. L'expansion sous la Troisième République est d'une ampleur plus considérable encore. Plus d'immeubles sont construits au cours du boom des années 1880 que durant les années fastes de l'haussmannisation. Les ruptures sont nombreuses⁴ : la construction répond moins à un dessein général que sous le Second Empire, les sociétés immobilières changent de nature (le plus souvent, une société est fondée pour une opération donnée), les chantiers prennent place dans de nouveaux quartiers et sont plus dispersés. Les édiles républicains jugent sévèrement les dépenses publiques du régime précédent, tout en étant conscients que l'immobilier est un moteur de la croissance urbaine et économique. Non seulement le secteur de la construction crée de nombreux emplois, mais il est aussi perçu comme le baromètre de la prospérité de la ville.

Les acteurs privés de cette expansion immobilière sont moins connus que ceux qui, comme les frères Pereire, ont incarné l'haussmannisation. Paul Fouquiau, l'un des principaux spéculateurs de cette période, n'est pas passé à la postérité. Architecte entrepreneur, il fonde pas moins de 12 sociétés pendant le boom des années 1880, notamment à Montmartre, et incarne cette catégorie de spéculateurs, acteurs du développement urbain que l'on peut voir comme les précurseurs des promoteurs immobiliers de la deuxième moitié du XXe siècle⁵. Les sociétés immobilières développent un rapport spéculatif à l'immobilier, qui devient un produit de placement en concurrence avec les valeurs mobilières. Elles contribuent également à une relative concentration de la propriété, même si la majorité des immeubles appartient à des rentiers. Ceux-ci font appel à des intermédiaires pour la gestion locative, qui deviennent des rouages essentiels du marché.

Dans ce contexte, les pouvoirs publics entendent s'appuyer sur l'initiative privée pour l'aménagement. Les propriétaires échouent toutefois à incarner l'intérêt général et la modernité urbaine, alors que montent en puissance les experts de la ville (urbanistes, ingénieurs des travaux publics, etc.). Le succès limité des associations de propriétaires prévues par la loi de 1888⁶ révèle la contradiction entre la réduction de l'immobilier à son statut de placement, condition de l'expansion immobilière d'une part, et les contraintes que représente l'engagement dans le développement local d'autre part. De la même façon qu'Hélène Michel a montré l'influence politique relativement faible des propriétaires immobiliers au regard de leur

⁴ Les continuités existent toutefois, notamment avec la poursuite d'opérations réalisées par des sociétés issues de l'haussmannisation dans les quartiers centraux.

⁵ Christian Topalov, *op. cit.*

⁶ La loi de 1888 donne la possibilité aux propriétaires de s'associer en vue de réaliser des travaux d'intérêt général (principalement de voirie) et d'en prendre en charge la gestion.

poids social et économique⁷, Alexia Yates souligne ainsi les limites de leur rôle dans la fabrique de l'urbain, au delà des immeubles d'habitation.

La construction sociale du marché

Les ressorts et les freins de cette expansion sont bien documentés et exposés dans des développements convaincants qui mobilisent à la fois une historiographie abondante et des sources diversifiées. Ils forment la toile de fond de l'analyse de la construction sociale du marché, qui constitue la principale originalité de l'ouvrage.

L'activité des spéculateurs immobiliers nécessite d'objectiver les tendances du marché à travers la diffusion d'indicateurs de prix, la multiplication de titres de presse consacrés aux annonces et à l'actualité immobilière, la publication de manuels d'évaluation ou encore de cartes donnant des valeurs moyennes du prix au mètre carré. Cela entérine la vision d'un marché impersonnel dont les mécanismes sont naturalisés, vision qui reste largement partagée de nos jours, tout en contribuant à la représentation du logement comme marchandise à part entière, et du marché immobilier comme lieu d'échanges permanents, à l'instar de la bourse.

Dans le même temps, ces instruments de marché construisent aussi la spécificité de l'immobilier par rapport aux valeurs mobilières en faisant de la localisation le premier critère de l'évaluation, et parfois aussi en défendant l'idée d'une « valeur intrinsèque » des immeubles persistant au delà des fluctuations conjoncturelles. Il en résulte que les constructeurs admettent des restrictions à leur capacité à transformer l'espace urbain et reconnaissent devoir répondre à une « demande » préexistante et localisée pour que leur entreprise soit couronnée de succès. Les discours véhiculés dans les milieux professionnels de la construction ne sont donc pas très éloignés des analyses du sociologue Maurice Halbwachs pour qui les tendances collectives se réalisent au travers des actions des spéculateurs :

L'évocation des « besoins du quartier » témoignait d'une vision de l'espace urbain comme force historique et matérielle qui s'impose aux acteurs et ne peut être dirigée par des manœuvres spéculatives. (...) La ville ne saurait être réduite au marché et les spéculateurs sont faillibles.(...) Halbwachs aurait aisément reconnu cette volonté des spéculateurs de s'inscrire dans les tendances naturelles du développement urbain plutôt que d'essayer de les guider. (p.96)

Le développement d'une culture du marché va au delà des instruments de calcul et de mesure. Les intermédiaires du marché immobilier y contribuent fortement. Ils connaissent un très fort développement à la fin du XIXe siècle, notamment en réponse à l'évolution de la structure de propriété évoquée ci-dessus, qui incite les propriétaires à déléguer à des professionnels la recherche de locataires. Néanmoins, les historiens avaient jusque-là délaissé

⁷ Hélène Michel, *La cause des propriétaires*, Paris, Belin, 2006.

ces intermédiaires. Le secteur est très concurrentiel, notamment du fait de l'opposition entre agents immobiliers et agents d'affaires (aux activités plus généralistes), et rencontre l'hostilité d'acteurs établis comme les notaires. Les organisations professionnelles ne se structurent réellement qu'au XXe siècle, après la Première Guerre mondiale. Cette situation nourrit des pratiques commerciales agressives et pousse à une forte expansion de la publicité immobilière. Les intermédiaires donnent à leurs agences la forme de grands magasins mettant en scène l'abondance de l'offre et le flot continu des occasions à saisir sur le marché.

Le contenu même des petites annonces, dont l'auteur montre tout l'intérêt pour l'histoire urbaine, induit un certain rapport au marché, au logement, et même à la ville. On y trouve peu de références au chez-soi et à l'intimité, contrairement à ce qui a pu être observé dans d'autres pays. Au contraire, la tendance consistant à y faire figurer des plans d'appartements est perçue comme un moyen de montrer ce qui se cache derrière la façade des immeubles. C'est une invitation à un nouveau type d'exploration de la ville qui inaugure la mode du tourisme immobilier et de la chasse aux appartements. Cette pratique inédite de la ville prolonge à bien des égards les expériences urbaines de la modernité décrites par Walter Benjamin, et bien d'autres après lui, à travers des figures comme celles du flâneur. De telles expériences renvoient aussi à une entrée de la consommation dans la sphère domestique.

La concurrence débridée entre agents immobiliers, chacun prétendant surclasser les autres, entraîna l'univers du patrimoine immobilier dans la culture de la consommation de la fin du XIXe siècle. (p. 173)

Toutefois ces évolutions ne sont pas menées à leur terme et ne débouchent pas sur la constitution d'un lieu centralisant toutes les offres en cours sur le marché, et encore moins d'une bourse d'échanges permettant une cotation des loyers et des prix, de telle sorte que la généralisation de la publicité immobilière est loin de se confondre avec la transparence du marché pensée par la théorie économique néo-classique. Les freins à l'extension de la sphère marchande trouvent leur raison dans une certaine ambivalence du rapport à la propriété, qu'illustre la séparation entre droit de la propriété immobilière et droit commercial dans les codes napoléoniens.

Le code napoléonien consacrait l'association entre propriété foncière, notabilité et ordre social. Son traitement de l'immobilier était teinté d'un éthos anti-commercial qui ne visait pas à faciliter l'expansion du crédit et de la dette. (p. 125)

Dans un stimulant épilogue, Alexia Yates rappelle que ce processus de marchandisation du logement n'est ni spontané ni inéluctable. Elle étend de façon originale ses analyses à la période de l'entre-deux-guerres. L'intervention publique sur le marché bouscule les cadres mis en place par les professionnels de l'immobilier à la Belle Epoque, mais répond aussi à leurs insuffisances. L'encadrement des loyers, qui limite la dispersion des prix, les mesures contre la « spéculation illicite » (loi de 1919), et les efforts (non couronnés de succès) pour rassembler les offres de logements vacants sur le territoire communal peuvent être vus comme allant dans le sens d'une plus grande centralisation du marché. Au delà de cet élargissement aux années 1920, *Selling Paris* ouvre ainsi des pistes de recherche sur l'action

publique comme actrice de la construction du marché, et non seulement comme correctrice de ses excès.

On pourra regretter que l'ouvrage ne détaille pas suffisamment les stratégies patrimoniales des acteurs (rentiers comme sociétés immobilières) et les logiques qui président à leurs choix d'investissement et de gestion. Mais son intérêt se situe à la fois en amont de cette question, dans l'étude des modalités de transformation du logement en produit de placement, et, en aval, dans l'analyse de l'articulation entre la marchandisation du logement et le rapport des citoyens à la modernité urbaine.

Publié dans laviedesidees.fr, le 12 juin 2017.