**Atelier Expérimental**

**IMUalpha – 27 mars 2015 :**

**Offre et demande de logement : quels ajustements ?**

**F01 ENS site Descartes 10h-13h (13 participants)**

Organisateur : **Loic Bonneval et l'équipe du REHAL** (Recherche Habitat Logement)

Avec les interventions de :

**Lina Raad** (Géographie Cités) « Choix résidentiels des classes moyennes en banlieue rouge. »

**Anne-Laure Jourdheuil** (CRH-LAVUE) « La présentation de la mixité sociale d'une opération immobilière dans les bulles de vente »

**Thomas Sigaud** (Centre d’études sur l’emploi) « Les mobilités résidentielles à l'épreuve du marché: dispositifs et intermédiaires »

Rédactrices du CR : Octavie Paris, Claire Revol

Parler d’offre et de demande de logement suggère que le rapprochement entre les deux s’analyse en termes d’équilibre de marché, de quantités échangées et de prix (loyer ou prix de vente). Or les mécanismes en jeu ne se réduisent pas à cette logique. La multiplicité des déterminants et des arbitrages qui conduisent à la construction des choix résidentiels rend caduque toute tentative de description mécanique des ajustements. Par ailleurs, l’offre et la demande se forment le plus souvent en référence l’une à l’autre, que ce soit par la délimitation du champ des possibles (et du souhaitable) du côté de ceux qui recherchent un logement, ou par la façon dont les pratiques des concepteurs, des constructeurs ou des simples vendeurs tentent d’anticiper et d’appréhender la demande. Enfin, le marché du logement est marqué par un manque de transparence et des incertitudes qui soulèvent la question des conditions de possibilité de l’échange et des dispositifs visant à assurer la rencontre entre l’offre et la demande. Se situant du côté des offreurs, des demandeurs ou à l’articulation entre les deux, les communications à cette séance de séminaire visent à explorer les modalités de rencontre entre l’offre et la demande.

***10h15 Lina Raad : UMR Géographie-Cités – Equipe CRIA***

***Choix résidentiels des classes moyennes en banlieue rouge : la recherche de logement des ménages.***

Travail doctoral basé sur les apports de Y. Grafmeyer : choix résidentiels entre souhaitable / possible ; Préférences socialement constitués / contraintes objectives ; Importance de remise en contexte des choix dans les trajectoires de vie, résidentielles.

Reste quand même une marge de manœuvre dans le choix de la localisation du logement. Stratégies résidentielles en banlieue rouge : à partir des années 1920’s banlieue ouvrière conquise par le parti communiste avec paupérisation du peuplement tant dans le parc social comme dans le parc privé. Augmentation de la proportion de populations étrangères. Terrains : Au nord en Seine St Denis à **St Denis** (depuis les années 1920’s PC depuis 1980 beaucoup de transformations urbaines et bcp de bureaux depuis 1990) et **Bagnolet** (une des villes les plus peuplée et gros pole d’emploi de la Seine St Denis) Deux terrains bien distincts en Seine St Denis 57 enquêtés : équilibre secteur public / privé, revenus variables de 1000 à 5000 € net par mois, 1/5ème a des origines étrangères, avec des ménages mixtes.

Cherche les critères pris en compte dans leurs choix résidentiels : Seulement la proximité au centre ou d’autres facteurs sont à prendre en compte ? Les ménages se sont majoritairement des ménages qui vivaient dans les quartiers populaires périphériques de Paris, comme étape dans leurs parcours de vie, quartiers populaires pendant les études et /ou début de carrière professionnelle. La majorité sont propriétaires. Ces mobilités résidentielles sont souvent motivées par la mise en couple et l’arrivée d’un enfant : qui déclenche la recherche de logement mais encore un héritage, ou encore un début d’activité indépendante à domicile, ou encore au moment de la prise de retraite : quitter la capitale pour diminuer le prix du loyer en devenant propriétaire en Ile de France. Recherches dans Paris intra muros initialement, mais ces recherches n’ayant pas aboutis, résolution d’aller vivre en banlieue.

Exemple de Marie originaire de Strasbourg, arrive à Paris à l’âge de 15 ans, qui vivait dans le quartier du Marais (28m2) voulait rester dans Paris mais en cherchant plus grand avec son mari, 45 visites sans succès mais coup de cœur pour le logement même si la localisation n’est pas idéale pour elle.

***Des choix contraints ?***

Exemple d’Alexandre, urbaniste, 31 ans, en couple sans enfant, centre de Saint Denis.

« …enfin moi je suis vraiment venu ici parce que j’avais pas les moyens de vivre ailleurs quoi. » Exemple de Jean Louis qui cherchait un bien très atypique, ancien hangar industriel pour y vivre. Différence entre les enquêtés de St Denis et de Bagnolet : les habitants de St Denis connaissaient déjà St Denis (offre culturelle et patrimoine bâti / présence d’un grand centre commercial où ils s’étaient déjà rendus) mais ceux de Bagnolet ne connaissaient pas la ville auparavant. Ceux de Bagnolet avaient déjà cherché près de l’Est Parisien, proximité avec leur ancien logement, beaucoup avait visé Montreuil, connu pour son processus de gentrification. Importance du réseau d’amis.

L’interconnaissance a un rôle important dans leur choix de logement (exemple de Hugues, 39 ans, musicien salarié, en couple avec enfant, centre de Bagnolet, quartier pavillonnaire du début du XXème, est venu visiter sur les conseils d’un ami y vivant déjà et à son tour a incité un ami à venir s’y installer).

*« Je me suis dit la banlieue c’est pas la ville. Et ça moi en tant qu’urbaniste, et puis en tant que campagnard, ça m’emmerdait beaucoup parce j’avais envie de ville quoi, j’avais envie d’un truc un peu constitué en centre-ville, avec des équipements, avec des commerces, avec des restos. Donc pour moi la banlieue c’est a-urbain, en général, en tout cas c’est pas la représentation fantasmée qu’on peut avoir de la ville quand on habite Paris. Et finalement, enfin, j’ai eu une démarche super, hyper pragmatique, rationnelle : je me suis dit ben en banlieue, quelles sont les villes historiques, parce que ça me paraissait important d’habiter dans une ville historique. Donc à mon avis y’a Vincennes et St Denis. »*

Alexandre, urbaniste, 31 ans, en couple sans enfant, centre de Saint Denis.

Il a tracé un triangle entre deux stations de métro et une gare pour focaliser ses recherches. Recherche donc très méthodique. Pas de piste cyclable à la Plaine St Denis où vit Sabrina, manque d’équipements et nécessite de se déplacer à nouveau jusque dans Paris ou encore d’aller dans le centre ville de St Denis.

CCL : Logement attractif avec bonne accessibilité sans être très regardants sur les offres culturelles et d’équipements : Bagnolet. St Denis : ils consentent à aller s’y installer en connaissance d’une importante offre culturelle et de la présence de nombreux équipements.

**10h45 Anne-Laure Jourdheuil**

**La mixité sociale dans les bulles de vente de la promotion immobilière**

**Doctorante en architecture – Université Paris Ouest Nanterre La Défense**

**UMR 7218 LAVUE Centre de Recherche sur l’Habitat**

**ENSA Paris – Val de Seine**

Deux constructeurs : office HLM et promoteurs immobiliers bien distincts au départ mais depuis quelques années rapprochement avec une part de logement sociaux dans les projets des promoteurs privés.

Appui sur Y. Graffmeyer

Visibilité et image du logement social : focus de la présentation de ce jour.

1) principe de la loi VEFA du 3 janv 1967HLM et devoir d’information

obligations du vendeur / promoteur ici : dès le stade de l’avant contrat l’acquéreur doit connaître le prix du bien…importance du devoir d’information, bien que la curiosité de l’acquéreur doit être exercée

2) discours des directions de promotion/ devoir de conseil

obligation de transparence quel qu’il soit concernant l’attribution des biens du projet.

Cependant il est nécessaire que les acquéreurs soient avisés. *« Il y a de plus en plus de questions de futurs propriétaires et de futurs acquéreurs « est ce qu’il y a du social ? » Si oui, comment, quel type ? De plus en plus et je suis assez étonné d’ailleurs. »* Directeur adjoint vente en bloc d’un promoteur national évoquant la présence de logement sociaux dans son projet immobilier.

3) plaquettes commerciales, sites internet et bureaux de vente (en cours de réalisation, terrain en cours)*« Alors en fait, on l’explique en général dès les brochures. On dit qu’il y a 100 logements, dont 70 au détail et 30 logements sociaux. Souvent c’est une cage autonome, donc dans les documents de vente, elle est grisée comme ça les gens comprennent bien, les vendeurs et les acquéreurs comprennent bien où ils peuvent acheter ou vendre et où il n’y a pas d’offre à la vente. »* La présence des logements locatifs sociaux ne sont que très rarement précisé dans les plaquettes promotionnelles. Même à l’oral l’information transmise n’est que partielle, on précise qu’un des immeubles sera rétrocédé en bloc à la Mairie mais sans préciser qu’il s’agit d’un projet du 1% employeur.

Directeur de l’immobilier résidentiel francilien d’un promoteur national.

4) image projetée du logement social

souvent considéré comme un frein à la vente même si de plus en plus généralisé, il reste un frein à l’argument de vente selon les promoteurs

graphique Union Sociale pour l’Hbaitat TNS Sofres 2ème vague Mars 2012 Baromètre d’image du logement social montre qu’en France l’opinion publique est partagée sur le logement social ; AL Jourdheuil : fait l’hypothèse qu’au final c’est le discours même des promoteurs qui rend cette image plus négative qu’elle ne l’est dans la réalité.

**CCL et ouverture (car terrain en cours)**

Manque des entretiens avec des propriétaires résidents pour comprendre leurs stratégies résidentielles.

Lacune à combler dans son travail de thèse : approfondir l’état des savoirs sur marketing immobilier et sociologie des représentations. Question du public sur l’importance de la localisation du projet dans le type de discours des promoteurs immobiliers

Réponse ALJ : elle avait fait cette hypothèse mais en réalité non, après son terrain, même dans un quartier de la banlieue rouge ou dans un quartier plus proche du centre parisien, aucun des deux discours ne mentionne la présence de logements sociaux.

**11h15**

**Thomas Sigaud**

**Post-doctorant en sociologie**

**Les mobilités résidentielles**

**L 'existence des intermédiaires sur le marché résidentiel est un faux problème sociologique ;** Certaines tendances pourraient laisser penser à la chute de ces acteurs :

 1ère explication : détenteurs d’une rente d’informations menacée par internet (Larceneux et al 2014)

2ème explication : producteurs de confiance peu efficaces (Di Maggio et Louch 1998)

3ème explication et le plus probable agents agissants des rapports de domination (Bourdieu, 200)

Entre acteurs du tri et acteurs du choix (Bonneval 2014) = parle des tiers qui interviennent dans les relations marchandes ; Graffmayer et Authier parlent beaucoup des intermédiaires comme acteurs du tri

**Identifier les intermédiaires**

TS dans son post doc s’interroge sur les spécificités des intermédiaires, L. Bonneval parle des tiers mais ils sont multiples puisque les amis qui donnent conseil sont aussi des tiers, le banquier est un tiers… Ils assurent la rencontre de l’offre et de la demande sur un marché et ont pour intérêt la conversion effective de cette rencontre en transaction (ils ne sont pas intéressé à la vente et cherchent à assurer le meilleur ajustement du côté des acheteurs comme des vendeurs)

**Un cas d’intermédiaires : les sociétés de relocation**

Accompagner les salariés en mobilité géographique professionnelle en recherche de logement. Essentiellement de la recherche locative, dans des temporalités très serrées. Une profession qui se distingue des agences immobilières. Ne sont pas titulaires de la carte T qui autorise à recevoir des pourcentages de la vente.

**Le découplage de l’activité commerciale et opérationnelle dans le cas des sociétés de relocation…**

parce qu’elles sont prises entre les bénéficiaires et les employeurs. Les bénéficiaires (salariés) ne sont pas les clients (employeurs). Objectif commercial principal : invisibiliser les enjeux de la mobilité et de la dimension résidentielle, le RH ne doit pas entendre parler de la mobilité, ce n’est pas son problème (question de sociologie de l’emploi) Un objectif opérationnel : assurer un appariement satisfaisant, sécuriser les transitions résidentielles.

**Méthodologie et approche :**

Observation participante durant 3 ans au sein d’une société de relocation.

Enquête par questionnaires auprès de 150 salariés accompagnés par une société de relocation dans leur mobilité résidentielle pour mieux comprendre leurs attentes et demandes.

**Travailler la demande :**

\* Transformer les aspirations en critères (mettre en avant des mots clés basé sur le discours parfois peu précis « quelque chose de bien » « grand » « bien situé »…)

\* Territorialiser les critères (suppose une connaissance très fine du territoire et des équipements en présence)

\* Préparer les mobiles à la sanction du marché (exemple d’un jeune ingénieur venant du Sud ouest, arrive à Paris à la Défense pour son premier emploi, son rêve est la centralité, il veut vivre dans le Marais, hypercentre de la centralité, TS observe la conversation de la professionnelle de la société de relocation avec ce jeune cadre et comprend rapidement qu’il y a un décalage qui rend impossible cette aspiration résidentielle, or son deuxième critère était d’avoir un « vrai logement » ne plus être dans un petit logement étudiant. La négociation a donc été de lui faire accepter la sanction / réalité du marché et donc s’est installé plus loin du centre mais dans un « vrai logement »)

**Travailler l’offre :**

\* Lire le marché : les petites annonces

« proche Brotteaux = Villeurbanne » « Coquet = minuscule » travail de traduction des termes utilisés

\* Calculer comme les agences

Règles de calcul extrêmement strictes, loi Boutin 2009 a généralisé les dispositifs d’assurance contre les payements de loyers non assurés.

\* Qualifier l’offre et les logements.

Beaucoup de travaux de la sociologie économique, qualifier par le prix (exemple de l’achat de vins en supermarché : le client se base, qualifie, donne une valeur qualitative au vin en fonction de son prix…)

**CCL : que font les intermédiaires**

Espace et Société n°62 en Juin (article à paraître)

Regards croisés sociologie urbaine / sociologie économique

**Rôle des intermédiaires :**

\* Imposer la violence du marché (mettre le mobile face à la réalité dès le départ)

\* Equiper les mobiles contre la violence du marché

*Pistes de recherche*

- Que font les intermédiaires au marché ?

- Que font les intermédiaires aux autres acteurs du marché ?

*Questions sur l’ancienneté de ce type d’entreprise*

A l’étranger, a commencé à s’organiser autour de l’action des femmes d’expatriés mais en France particulier du fait du dispositif du 1% logement, spécificité qui fait que la mobilité domestique interne / nationale est très importante puisque subventionnée par l’employeur. Profession apparue en France en 1978, au début des années 1990 avec le 1% logement : augmentation du nombre de sociétés de relocation, forte impulsion. Les sociétés de relocation font interface avec les agences immobilières.

Un dossier de candidature à la location fait par une professionnelle, c’est 20 pages, bien organisé, bien hiérarchisé, pour cacher / noyer les « défauts » de la candidature, c’est aussi un confort pour le travail de l’agent immobilier qui donne donc souvent préférence aux professionnels.

Gros débat actuel avec l’application de la loi Alur : disparition possible de ce secteur du marche car besoin d'une carte

Pour faire les choix, elles projettent d’abord les personnes dans des **lieux** avant de regarder les critères, elles privilégient le **territoire**.

Cependant, les principaux points d’entrée :

\* Ecole

\* Offre commerciale

\* Offre de loisirs, culturels et associatifs

**11h50 Début de la discussion par Loic Bonneval**

Trois présentations qui permettent des transversalités, éléments éclairants sur la rencontre entre l’offre et la demande en logement.

1) Focus dans cette séance sur ce qui se passe pendant la période de recherche du logement, avec une multiplicité de facteurs, de préférences qui s’agencent, se hiérarchisent, se recomposent ; (rôle de facteurs qu'on sous estiment, par ex connaissance du quartier, intervention de Lina sur la connaissance du quartier par les acheteurs et des images qu’ils leur accolent). Evolution des préférences, tâtonnements et réajustements à mesure de nombreuses visites (45 dans l’exemple de Lina) ; Le dénouement n'est pas un processus d'ajustement rationnel de l'offre et de la demande= coup de cœur, est une façon de dénouer des arbitrages qui peuvent être très compliqués.

Tous trois ont cité Graffmeyer (ajustement du souhaitable au possible) : Ce processus de choix **met en avant des logiques d'appropriation en même temps que de domination dans le marché du logement** : une construction d'un choix, appropriation se fait à travers le choix résidentiel (st denis, relocation, etc)→ on peut retraduire : on fait de nécessité vertu, etc. mais intéressant à voir sur cette période de recherche de logement

- Idée de poursuite : comparer avec autre logique d'attribution (HLM, etc.) : meme processus de construction des choix ? (expérience pour donner des marges de manœuvres aux bailleurs sociaux)

2) importance de la vision de l’offre qui s’appuie sur des représentations, **des images parfois stéréotypées, des anticipations** qui sont largement le fruit du travail des offreurs avec les annonces présentées sur le marché. Ce travail de marché consiste donc à **modeler des représentations**, une qualification des biens allant au delà de la simple description, présentation. C’est ce qui permet de donner un sens au choix résidentiel réalisé puisque celui-ci est aussi un choix de vie.Il faut aussi souligner les risques d’une dimension de stéréotypes qui permettent apparemment de gagner en efficacité pour se faire se rencontrer l’offre et la demande.

**Les médiations sur le marché ne sont que partiellement informatives (opacité de la transparence)** : le but n’est pas de clarifier la situation du marché mais au contraire d’euphémiser et de masquer la présence de logement locatif aidé / logement social. Comme l’a dit Thomas, il y a un travail qui tend à plonger le mobile dans les règles de calcul du marché et ce qui est en jeu c’est l’interprétation et le sens que l’on peut donner à l’incertitude qui existe dans le marché, c’est à ce moment là que l’intermédiaire a un rôle capital, primordial.

3) Un texte sur l’offre, l’autre sur la demande et le dernier sur les intermédiaires. Méthode : intérêt de saisir processus de micro ajustement ; comment l'observer dans ces différents cas ;

*Question commune pour lancer la discussion : quelle pertinence peut être donné à cette rencontre entre l’offre et la demande, quelles méthodes pour quelle pertinence ?*

**1) La question du modèle d'interprétation du marché résidentiel**

Les trois présentations ont cherché à montrer que le modèle de la rencontre de l'offre et de la demande et du calcul rationnel n'est pas adéquat : Dans le choix du logement : **le marché résidentiel et bourré d’abdications du calcul rationnel** = il est souvent pas rentable d’être propriétaire ! Premier informé, mieux logé ? Pas forcément, le coup de cœur ne laisse pas toujours le temps de la réflexion pour affirmer le choix. Lina veut préciser qu’elle ne voulait pas faire une présentation ultra-rationnelle du choix résidentiel des mobiles.

*- Question : y’a t-il eu le cas de personne qui ont dépassé le budget pour s’installer à un endroit précis ?*

L Bonneval : il y a de plus en plus de logiciels de calcul en ligne, de plus en plus de dispositifs pour allonger le prêt bancaire pour l’immobilier

T Sigaud : alors que dans le cas du locatif il y a la loi du x3 salaire qui limite beaucoup plus que dans la propriété du logement

*- Question à Lina concernant ses enquêtés : sur la capacité à revendre le logement initial et si cela influe sur leur demande future : constitution d’un capital par le ménage qui a la position d’offreur et de demandeur.*

Non elle n’a pas eu ce cas de figure donc ne peut pas répondre.

T Sigaud : le fait de cette double position et de voir l’envers du décor = influe sur le comportement sur le marché de la demande puisqu’ils sont également du côté de l’offre.

**La question de l'adaptation du modèle de la sociologie économique au marché du logement**: - c'est bien de travailler sur ça avec sociologie economique ; mais qu est ce qui fait que l'objet « logement » est particulier (pas la meme chose que les objets, vêtements, le vin - ex article sur vendeurs de vetements : travail de découverte de la demande par le commerçant ; est ce que ça suffit dans question du logement ) Il ne s'agit donc pas de décrire la possibilité de l'échange, mais quel échange a finalement lieu ; Et ses conséquence sen termes d'effets sur l'urbain (ségrégation, discrimination, reproduction des inégalités). La sociologie économique : ne s’intéresse pas aux études par l’entrée spatiale, urbaine, du logement… ce que déplore T Sigaud

Par exemple, le budget n'est pas une contrainte en tant que telle : , budget fixé que quand se projete dans un logement fixé ; se construit en meme temps que le choix ; (dans le locatif, budget peut pas s'étendre à cause de la règle du 1/3 revenus) - credit bancaire offrent des possibilités plus souples que le locatif (ex des intermittents du spectacle) - comment on construit un budget au début ; que se passe t il quand on est vendeur ou acheteur ; (revoir ses désirs à la baisse souvent)

**2) Construction du choix par des narratifs**

→ **importance de la reconstruction de la rationalité du choix par des discours** : apparence de rationalité des choix résidentiels : prennent en compte des critères rationnels ; mais abdication du calcul rationnel (ex : pas rationnel d'être propriétaire) ; mais donner du sens au choix par le discours par la suite ; il faudrait pouvoir enquêter un peu après le choix pour voir comment se fait la construction symbolique de ce choix ;

**Pourquoi importance du narratif pour les choix** : l'appartement est un choix qui engage beaucoup d'argent, il faut être sur de soi ; question de l'ascension et du déclassement en fonction du parcours résidentiel – retravail par le narratif (ex habiter en banlieue ou centre ville ou pavillonnaire) ; Il serait intéressant **d'étudier les discours,** les processus de dramatisation (par exemple en science du langage, Infocomm : piste pour des analyses interdisciplinaires). Cf thèse de T Sigeaud : observer les pronom : glissement du on en il (rapport de genre entre femme et homme)

on on et eux ; ; représentations de la mobilité : sérénité/conquete monde/territoire

**3) Stéréotypes et représentations**

Cette échelle d'étude des choix résidentiels permet de voir les effets en boucle de p**roduction d'image du territoire à partir de la collection de multiples choix, effet d'aller retour sur un temps assez long (par rapport à d'autres choix d'achats)  elles contribuent à produire de nouvelles assignations socio-spatiales.** On a encore une vision différente du territoire si on observe les agences immobilières qui anticipent et projettent ;

L Bonneval : revient sur le stéréotype de l’anticipation de la demande concernant le logement social : vision modifiée par le discours des promoteurs, qui donne une idée négative de la présence de logement social dans le projet immobilier et qui le déguise donc dans ses affiches, site internet…

T Sigaud : Importance de la performativité : lorsque l'on dit, on fait le territoire

*Question du public : est ce que le coup de cœur est construit par les agents immobiliers ?*

T Sigaud Oui bien sûr, le coup de cœur c’est banco pour les sociétés de relocation ! Il y a une réelle mise en scène pour plus de performativité

*Question du public : quelle place pour des habitants plus précaires dans ces processus ?*

T Sigaud les agents immobiliers et les sociétés de reloca ont un rôle encore plus simple et évident avec ce type de public, de clients, beaucoup plus qu’avec une classe moyenne qui aura des a priori et es exigences plus importantes.

**4) Autres questions ciblées sur les présentations**

*Question du public :*

*1. On arrive à St Denis parce qu’on voulait aller à St Denis et on arrive par hasard à Bagnolet : est ce que cela a des conséquences ensuite sur l’installation et l’insertion dans le quartier ? (pour Lina)*Non pas d’études pour le moment de la suite, de l’appropriation et de l’insertion dans le quartier.

*2. Commencer les enquêtes en anonyme et révéler le cadre du travail de thèse ensuite, quelles justifications déontologiques ? (pour Anne Laure) Quelle place pour la mixité sociale ?* Par souci de rapidité et de contact direct mais l’objectif méthodologique est par la suite de se présenter en tant que chercheuse dès le départ.

Travail en cours sur la mixité sociale avec Yankel Fijalkow

*3. Sociologie des professions et questions de la mixité et du genre ? (pour Thomas)*

Rapport de genre omniprésent dans cette profession, rares hommes dans la profession. Rôle des syndicats professionnels (gestion des conflits est omniprésente) le marché est un dispositif guerrier et nécessite une gestion de conflits.