

Mémoire de 2^{ème} année
Mention de master *Ville et Environnements urbains*

Parcours « Villes en tension(s) : formes, flux, risques »

École Nationale des Travaux Publics de l'État (ENTPE)

**Prise en compte du coût résidentiel par les professionnels privés
impliqués dans les recherches immobilières des ménages**

Exemple d'une vallée attractive : le Grésivaudan (38)

Maria Besselièvre

13 septembre 2019

Directeur de mémoire :
Jean-Pierre Nicolas
Membres de jury :
Jean-Pierre Nicolas
Stéphanie Vincent-Geslin
Damien Verry



Réglementairement, ce couple était dans les clous. Ils avaient leur apport, leur marge hypothécaire était correcte, le dossier pouvait passer. Maintenant j'ai essayé de les faire réfléchir sur le ... à côté !

Entretien Banquier 3

Notice analytique

AUTEUR	
Nom	Besselièvre
Prénom	Maria
ORGANISME D'ACCUEIL	
Nom de l'organisme et Localité	ENTPE, l'école de l'aménagement durable des territoires 3 rue Maurice Audin 69518 Vaulx-en-Velin cedex
Nom du Tuteur	Jean-Pierre Nicolas
ANALYSE DU TFE	
Titre (français)	Prise en compte du coût résidentiel par les professionnels privés impliqués dans les recherches immobilières des ménages Exemple d'une vallée attractive : le Grésivaudan (38)
Title	Consideration of the residential cost by private professionals involved in household real estate research Example of an attractive valley : the Grésivaudan (38)
Résumé (français)	Suite au constat que les ménages ont de plus en plus de difficultés à répondre à leurs dépenses quotidiennes, dont le logement et la mobilité en sont les principales, la notion de coût résidentiel s'est développée. Elle se définit comme l'ensemble des dépenses supportées en raison d'un choix résidentiel. Le coût résidentiel est conditionné par le moment clef de la mobilité résidentielle. Ce rapport s'intéresse à l'évaluation du coût résidentiel des ménages en recherche immobilière, et plus particulièrement réalisée par les tiers qui les accompagnent. Nous nous sommes centrés sur les professionnels privés de l'immobilier, interlocuteurs directs des ménages et dont l'action est peu étudiée. Cette étude, circonscrite au Grésivaudan (une vallée périurbaine), repose sur des entretiens semi-directifs (à la limite du libre) avec des ménages et des professionnels privés de l'immobilier. Il en ressort que le choix résidentiel est un compromis entre un mode de vie espéré et une réalité très contrainte. L'impact du tiers est limité dans ce processus complexe, d'autant plus que son action est mise en tension entre son rôle de conseiller et sa posture commerciale. Des opportunités pour mieux intégrer la notion de coût résidentiel à leurs pratiques apparaissent dans l'évolution de leurs professions.
Abstract	Households have more and more difficulties in meeting their daily expenses, including housing and mobility. Considering those observations, a new idea appears: the residential cost, which is defined as all expenses incurred due to a residential choice. The key moment of the residential mobility conditions the residential cost. This report focuses on the residential cost evaluation of households in real estate research by the real estate private professionals. These are household spokesperson and their actions are not well-known. This study, delimited in the Grésivaudan (a French suburban valley), is based on semi-directive interviews with households and private real estate professionals. What emerges from this study is that the residential choice is a compromise between a planned residential lifestyle and a very constrained reality. The impact of the third party is limited in this complex process, especially since its action is put in tension between its advisory role and its commercial posture. Opportunities to better integrate the concept of residential cost in their practices are found in the evolution of their professions.
Mots-clés	Coût résidentiel. Professionnels de l'immobilier. Modes de vie résidentiel. Projet résidentiel. Parti pris.

Keyword	Residential cost. Real estate professional. Residential lifestyles. Dwelling demand shaping. Bias.		
Termes géographiques	France – Grande région grenobloise – Vallée du Grésivaudan		
COLLATION			
	Nb de pages	Nb d'annexes (nb de pages)	Nb de réf. biblio.
	171	16 (21 p.)	78

Remerciements

Nous tenons à remercier tout d'abord Jean-Pierre Nicolas, chercheur CNRS au Laboratoire Aménagement Economie Transports (LAET) de l'ENTPE, qui en tant que directeur de mémoire a su être disponible pour apporter tout au long de cette recherche des conseils précieux toujours avec un sourire et de la bienveillance.

Nous tenons à remercier particulièrement François Duchêne et Thierry Coanus, chargés de recherche au laboratoire Recherches Interdisciplinaires Ville, Espace, Société (RIVES) de l'ENTPE, et enseignants de la voie d'approfondissement Aménagement et Politiques Urbaines, pour leur accompagnement riche, continu, et complémentaire à Jean-Pierre Nicolas.

Nous remercions Stéphanie Vincent-Geslin, maître de conférences à l'Institut d'Urbanisme de Lyon, et Damien Verry, chargé de mission au CEREMA, pour leur intérêt et pour s'être rendus disponibles pour tenir le rôle de membres du jury.

Nous tenons à remercier l'ensemble des personnes qui ont accepté de faire un entretien ou qui nous ont apporté des informations pour cette étude.

Un remerciement à Hanane et Renaud Besselièvre pour leur travail de relecture.

Note préalable

Il sera employé de nombreuses fois dans ce mémoire les expressions « rive droite » et « rive gauche ». Elles font référence respectivement à la rive droite et à la rive gauche de l'Isère dans le sens du courant. Ces métonymies, adoptées par les habitants du territoire d'étude, seront employées par souci d'allègement du texte.

Dans un souci d'anonymat, le choix a été fait d'utiliser des prénoms fictifs pour les habitants et des fonctions pour les professionnels. Leur dénomination est précisée en annexe 1.A.

Pour les citations d'entretiens, l'enquêteur sera en bleu et l'enquêté (ou les enquêtés) en gris. Les intervenants tiers seront en vert. Pour les citations d'échanges entre un professionnel et de potentiels acheteurs, le professionnel sera en bleu et les particuliers en gris.

Sigles et abréviations

ADIL	Agence départementale pour l'information sur le logement
ANAH	Agence nationale de l'habitat
BTS	Brevet de technicien supérieur
CAF	Caisse d'allocations familiales
CC	Communauté de communes
CCNUCC	Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques
CDC	Centers for Disease Control and Prevention
Cerema	Centre d'Etudes et d'expertise sur les Risques, l'Environnement, la Mobilité et l'Aménagement
CH	Capped Housing
CHT	Combined Housing and Transport
CNIL	Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés
CNT	Center for Neighborhood Technology
COP	Conférence des parties
CR	Coût résidentiel
CRDD	Centre Ressource du Développement Durable
CREDOC	Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie
CTOD	Center for Transit-Oriented Development
DGITM	Direction générale des Infrastructures, des Transports et de la Mer
DIA	Déclarations d'intention d'aliéner
DPE	Diagnostic de performance énergétique
EMC ²	Enquête Mobilité Certifiée Cerema
EMD	Enquête Ménages Déplacement
EPSI	Ecole Supérieure des Professions Immobilières
ESI	Ecole Supérieur de l'Immobilier
FIT	Forum International des Transport
FNAIM	Fédération nationale de l'immobilier
GES	Gaz à effet de serre
GIEC	Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat
Gtég CO2/an	Gigatonnes d'équivalent-CO2
H+T index	Housing+Transportation Affordable Index
IAL	Information Acquéreur Locataire
ICH	Institut de droit et d'économie appliquées à l'immobilier
LEM	Location-Efficient Mortgages
Loi ALUR	Loi pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové
MLS	Multi listing services
MORECO	Mobility and Residential Costs

OMS	Organisation mondiale de la Santé
ONPE	Observatoire Nationale de la Précarité Energétique
PAP	De particulier à particulier
PC	Permis de construire
PTZ	Prêt à taux zéro
RBA	Reserve Bank of Australia
RDV	Rendez-vous
RT	Réglementation Thermique
SAI	Service inter-agences
SCM	Smart-Commute Mortgages
SNCF	Société nationale des chemins de fer français
SNPI	Syndicat National des Professionnels Immobiliers
TCM	Transportation-Credit-Mortgages
TER	Transport express régional

Sommaire

Liste des illustrations.....	9
Introduction	12
Constat initial.....	12
Questionnement.....	14
Méthodologie	16
Plan.....	22
Partie 1. Retour sur la notion de coût résidentiel	23
1.1. Le constat de situations à enjeux	23
1.2. Requestionner la transversalité des notions et de leur mise en œuvre.....	31
1.3. Une complexité majeure : le caractère multidimensionnel de la notion de coût résidentiel	45
Partie 2. En quoi l'arbitrage des ménages qui s'installent dans le Grésivaudan rend-il pertinente l'évaluation du coût résidentiel ?.....	53
2.1. Une vallée attractive pour les habitants d'hier et d'aujourd'hui	54
2.2. Une offre qui peine à suivre l'évolution des modes de vie résidentiels souhaités	65
2.3. Un critère délaissé dans un arbitrage complexe : la mobilité quotidienne.....	75
Partie 3. Quelles limites pour l'évaluation du coût résidentiel en amont de l'emménagement ?.....	82
Préalables sur la vente immobilière	82
3.1. Une évaluation incomplète du coût résidentiel par ceux qui prennent le risque	84
3.2. Les agents immobiliers et les promoteurs : propices pour faire de la prévention ?	95
3.3. La limite des professionnels privés : leur parti pris.	102
Partie 4. Les évolutions des professions, une opportunité pour l'évaluation du coût résidentiel ? ...	110
4.1. Une interdisciplinarité croissante des professionnels : une opportunité pour traiter des questions transversales	110
4.2. La place croissante de l'informatique.....	118
4.3. Des nouvelles relations entre acteurs	129
Conclusion	137
Bibliographie	141
Annexes	146
Annexe 1 : Liste des sources.....	146
Table des matières	168

Liste des illustrations

Figure 1 : Définition schématique de la notion de coût résidentiel. Production personnelle.	12
Figure 2 : Définition des coûts résidentiels publics et privés, directs et indirects. Production personnelle depuis (Maresca et Mercurio, 2014).....	12
Figure 3 : Vue satellite de la vallée (source : Google Maps 2019). Déplacements des résidents de la Grande région grenobloise (source : SCoT 2030 de la région urbaine de Grenoble). Présentation du réseau du territoire (source : CC Le Grésivaudan)	17
Figure 4 : Prix des maisons à la revente. Sources : PERVAL 2008, SCoT 2030 de la région urbaine de Grenoble.....	18
Figure 5 : Évolution de la population et du prix réel du logement. Sources : OCDE (2019), indicateurs : Population et Prix du logement. Production personnelle.	23
Figure 6 : Proportions comparées des ménages vulnérables énergétique logement et mobilité. Sources : Insee – Enquête budget des familles 2011 (EBF), SOeS, enquête Phébus ; DGFiP. Figure de (Verry et al., 2017).....	27
Figure 7 : Prix de revient kilométrique moyen d'une voiture en France (2012). Source : (Cordier, 2012)	28
Figure 8 : Comparaison des principaux postes de dépenses des Français. Source : Insee, enquêtes Budget des familles, tableau tiré de (Accardo et Bugeja, 2009)	28
Figure 9 : Répartition du budget des ménages américains. Source : CTOD Housing + Transportation Affordability Index, 2004, Bureau of Labor Statistics. Reproduction de la figure 2.1 de (CTOD, 2008)	28
Figure 10 : Répartition des émissions anthropiques globales de GES en 2010 (en Gt _{eq} CO ₂ /an). Source : figure 1.7 de (GIEC, 2014).....	30
Figure 11 : Répartition des émissions françaises de GES en 2017. Source : Série longues Bilan Énergétique 2017. Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire. Production personnelle.	30
Figure 12 : Émissions de CO ₂ des transports de passagers urbains et périurbains. Source : ADEME, <i>Chiffres clés</i> , op.cit. p.31.....	30
Figure 13 : Principaux indicateurs de l'abordabilité du logement d'après (Jewkes, Delgadillo, 2010). Production personnelle.....	32

Figure 14 : Formule de l'H + T Index et variables utilisées dans l'estimation du coût de la mobilité. Source : (CNT, 2017). Production personnelle.	33
Figure 15 : Classement des acteurs qui se sont mobilisés dans les questions de vulnérabilités liées à la mobilité selon leurs objectifs et l'échelle de leur approche. Source : figure 4 de (Guetté, 2016)	41
Figure 16 : Extraits de la cartographie de Melbourne selon l'outil <i>Vampire</i> et selon le <i>HART</i> . Sources : figure 7 de (Dodson et Sipe, 2006) et HART-Housing Access Rating Tool [En ligne] consulté en août 2019, https://www.arcgis.com/home/webmap/viewer.html?webmap=98830487b4d348de8bd81bba1669a0c2&extent=144.8533,-37.8711,145.1062,-37.7585	43
Figure 17 : Le Grésivaudan, une vallée hétérogène. Production personnelle. Inspirée de la Carte 10 dans (Tabaka, 2009).	56
Figure 18 : comparaison des vues sur le massif de Belledonne des communes en rive droite et gauche de l'Isère. Source : Google Street Maps. Consulté en juin 2019.	57
Figure 19 : Impact sur différents aspects du coût résidentiel (CR) de certaines caractéristiques qui marquent les nouvelles aspirations des habitants. Production personnelle.	65
Figure 20 : Prix médian des maisons vendues dans vallée du Grésivaudan entre 2017 et 2018 selon la distance à Grenoble (distance du premier itinéraire proposé par Google Maps en voiture à 9h le 03/06/2019). Production personnelle. Sources : Notaires de France - base de données PERVAL	71
Figure 21: Proportion des classes DPE au sein des maisons vendues dans vallée du Grésivaudan entre 2017 et 2018. Production personnelle. Sources : Notaires de France - base de données PERVAL	72
Figure 22 : Trajet domicile-travail d'une habitante du Grésivaudan. Production personnelle.....	77
Figure 23 : Principales étapes d'une vente et d'une location immobilière. Production personnelle... ..	82
Figure 24 : Schéma des principaux acteurs impliqués dans une vente immobilière. Production personnelle.....	83
Figure 25 : Part des marchés des différentes intermédiations des ventes immobilières. Source : Figure 5.1 dans (Lefebvre, 2015).....	84
Figure 26 : Notation des dossiers de prêts immobiliers dans un logiciel dédié. Source : entretien Banquier 2. Production personnelle.	87
Figure 27 : Stratégies artisanales mises en place par les agents immobiliers dans leur recherche de mandat. source : Tableau 3.1 dans (Lefebvre, 2015).....	108

Figure 28 : Risques perçus qui amènent à l'intermédiation. Production personnelle, inspirée de la Figure 2.1 dans (Lefebvre, 2015).....	111
Figure 29 : Liste non exhaustive des formations d'agent immobilier. Production personnelle	116
Figure 30 : Top 10 des sites internet immobiliers. Sources : Médiamétrie / NetRatings 2017 et 2018	118
Figure 31 : Diversité des organismes immobiliers issus du développement d'internet. Production personnelle, inspirée de la Figure 1.2 dans (Lefebvre, 2015)	122
Figure 32 : tableau de comparaison du top 5 des interfaces informatiques immobilières. Sources : Médiamétrie / NetRating 2018, sites de Leboncoin, Seloger, PAP, Logic-immo, A Vendre A Louer. [En ligne] consultés en mai 2019.....	126
Figure 33 : Mandats simples et mandats exclusifs partagés. Production personnelle	130
Figure 34 : Schéma d'accession au logement intégrant des leviers d'actions pour mieux intégrer l'évaluation du coût résidentiel (CR). Production personnelle. Schéma en pleine page en annexe 16.	139

Introduction

Constat initial

Dans un contexte de hausse du prix de l'énergie, de hausse du prix du logement, et d'allongement des déplacements pendulaires, les ménages, surtout modestes, ont de plus en plus de difficultés pour répondre à leurs besoins quotidiens. Ce constat requestionne les modes de vie et incite à penser le logement et la mobilité quotidienne en interaction (Tabonne, 2017). L'idée d'une **interrelation entre les postes quotidiens de dépenses**, dont le logement et la mobilité sont les deux principaux (Accardo et Bugeja, 2009), émerge. C'est ainsi que la notion de *coût résidentiel* a été introduite en 2013 par Bruno Maresca et Anne Dujin. **Le coût résidentiel correspond à l'ensemble des dépenses supportées en raison d'un choix résidentiel.** Pour ces chercheurs, cette notion consiste à «cumuler le coût du logement, charges comprises, et le coût de la mobilité en fonction du type de commune de résidence » (Maresca et Dujin, 2013). Sous cette considération, des coûts fixes et des coûts variables sont rassemblés.

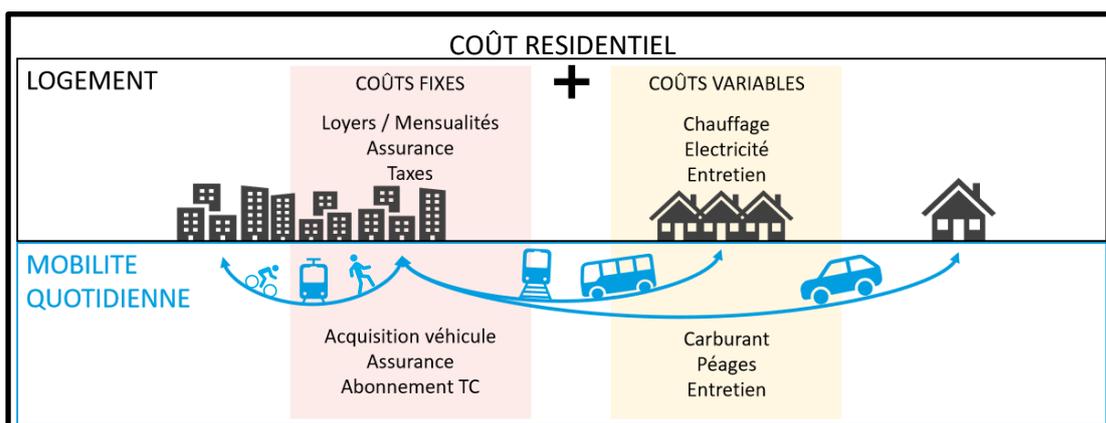


Figure 1 : Définition schématique de la notion de coût résidentiel. Production personnelle.

C'est d'abord un coût privé, dit autrement relié aux dépenses des ménages, qui est mis en avant dans cette définition. Cependant, le coût résidentiel peut prendre la forme d'un coût public, supporté par la collectivité. En 2014, Bruno Maresca et Gabriela Mercurio ont distingué parmi les coûts résidentiels publics et privés ceux qui sont directs et indirects. Ils émettent l'éventualité de bénéfices.

COUT RESIDENTIEL	PUBLIC Supporté par toute la population	PRIVE Supporté par un ménage
DIRECT	Dépenses pour les infrastructures et équipements de transports, de services, de zones d'activités, ...	Dépenses mensuelles de logement et de mobilité
INDIRECT	Amputation des surfaces naturelles et agricoles	Restriction d'autres postes de consommation et de services
BENEFICES (A EXPLORER)	Recettes fiscales, électeurs, économie locale, ...	Cadre de vie, tranquillité, espace habitable, ...

Figure 2 : Définition des coûts résidentiels publics et privés, directs et indirects. Production personnelle depuis (Maresca et Mercurio, 2014)

Bien que le coût résidentiel public soit tout à fait pertinent dans le contexte actuel de restrictions budgétaires, il ne sera pas au centre de la réflexion ; nous travaillerons davantage à l'échelle du ménage. Nous ne nous interdisons pas d'y faire référence.

La notion de coût résidentiel ne relève pas que de l'aspect financier. Elle peut prendre entre autres des dimensions :

- Temporelles : temps des déplacements, de l'entretien des maisons, ... Particulièrement compliquées à évaluer sachant la possibilité de faire des actions simultanées ;
- Sanitaires : expositions aux microparticules aériennes, incitation à l'activité physique, ... ;
- De relations sociales : proximité du voisinage, connexion internet, ... ;
- Environnementales : émissions de gaz à effets de serre (GES), ... ;

L'ampleur des enjeux qu'elle peut recouvrir reste encore à définir.

Dans notre étude, nous faisons le choix de considérer principalement les composantes financières, environnementales, et temporelles du coût résidentiel. En effet, l'aspect financier et temporel sont ressortis comme préoccupants particulièrement les ménages enquêtés. Ensuite, il semble inenvisageable de ne pas prendre en compte l'aspect environnemental à l'heure de la crise climatique actuelle. Ici aussi, nous ne nous interdisons pas de faire référence aux autres composantes du coût résidentiel. Nous ne chercherons pas à définir une vulnérabilité et une précarité liées au coût résidentiel. Celles-ci seraient arbitraires et n'auront que peu de sens puisque le coût résidentiel impacte des communs (pensons à la composante environnementale, nous y sommes tous vulnérables).

Nous nous concentrerons sur le coût privé direct, c'est-à-dire sur les dépenses de logement et de mobilité. En soi, la notion de coût résidentiel ne se restreint pas à ces deux postes de dépenses. Cependant, ce sont les deux premiers des Français (Accardo et Bugeja, 2009). Le troisième, l'alimentation, est plus complexe à appréhender que les deux premiers. **Nous considérerons les dépenses quotidiennes.** Le logement concerné devrait donc être en premier le domicile, lieu de résidence habituelle. Détaillons ce que nous appellerons mobilité quotidienne.

Tout d'abord, le terme « mobilité », qui est présent dans la définition du coût résidentiel d'Anne Dujin et de Bruno Maresca (Maresca et Dujin, 2013), sera privilégié au terme de « transport » ou de « déplacement ». Il permet d'englober, en plus de l'idée d'une pratique du déplacement sur une certaine infrastructure de transport, l'idée d'une stratégie qui est fonction de l'accessibilité et de la capacité de mouvement (Tabaka, 2009). La mobilité sera vue sous sa substance physique (et non virtuelle). Nous retiendrons comme définition de la mobilité quotidienne une mobilité à temporalité courte, plus ou moins récurrente et à l'intérieur du bassin de vie. La notion de bassin de vie, qui ne fixe pas de périmètre quant au secteur considéré, semble adéquate sachant l'allongement des distances parcourues quotidiennement. Soulignons que la mobilité quotidienne englobe la mobilité pendulaire (navettes domiciles-travail).

Le coût résidentiel ainsi circonscrit est en grande partie déterminé lors de moments clefs que sont ceux des mobilités résidentielles. Celles-ci se définissent comme une mobilité qui modifie durablement ou définitivement le domicile. Elle est internationale, régionale ou locale ; contrainte ou désirée (Tabaka, 2009). L'installation dans un logement situé dans un territoire conditionne, tant qu'il n'y a pas de modifications du logement et de son environnement, les différents facteurs listés dans la définition de Maresca et Dujin : le logement, ses charges, l'accessibilité, le type de commune. En particulier, 80% des déplacements ont comme point d'arrivée ou de départ le domicile¹. De plus, les comportements des ménages sont ancrés dans une certaine routine qui rend difficile leurs changements, même en faveur d'une diminution du coût résidentiel (Meissonnier, 2015b). Ainsi, les périodes de mobilité résidentielle constituent une opportunité pour la modification des habitudes des ménages (Bonne, 2018 faisant référence à Vincent, 2010²).

La mobilité résidentielle peut être vue comme la résolution d'un choix parmi les offres disponibles sur le marché du logement. On peut parler de choix résidentiel. Soulignons dès maintenant qu'il y a lors de ce choix résidentiel un risque fréquent de sous-estimation des coûts de déplacements (Maresca et Mercurio, 2014).

Questionnement

Le choix résidentiel se fait parmi un stock de logements disponibles inscrit dans un marché appelé *marché de l'immobilier*. C'est un marché original puisque, comme son nom l'indique, ce ne sont pas les biens constituant l'offre qui circulent spatialement mais les consommateurs. Ce marché est fluide grâce à des professionnels privés.

Le professionnel privé fait partie des tiers, avec le réseau familial et amical, présents lors d'une mobilité résidentielle d'un ménage. Après avoir étudié plusieurs synthèses de recherche, Loïc Bonneval conclut que **le rôle des tiers dans les choix résidentiels est mal connu** (Bonneval, 2014). Or ce sont des interlocuteurs directs ou indirects des ménages lors d'arbitrages décisifs de la mobilité résidentielle. Ils représentent une **ressource** pour le ménage : ils l'épaulent dans sa démarche de recherche immobilière et se doivent réglementairement de lui transmettre certaines informations. De plus, ils sont à l'avant-garde de la mise en place d'outils d'aide à la décision du choix résidentiel, notamment en lien avec le coût résidentiel (Cauhopé et Grangeon, 2018). Ajoutons que les professionnels privés conditionnent les dépenses des ménages en intervenant lors des constructions, des ventes, ou des rénovations immobilières, en déterminant en partie les taux d'emprunts ou encore les prix des déplacements. Ils ont ainsi une figure de **filtre**. En géographie et en sociologie anglo-saxonne, l'agent immobilier par exemple est affiché comme un *gatekeeper* (un gardien, un portier) au vu de sa capacité

¹ Centre d'Études Techniques de l'Équipement Nord Picardie, 2013, *Comparaison des coûts et impacts carbone entre une construction neuve et une réhabilitation en centre-bourg dans le pays de Mauges*, 28 p.

² Vincent S., 2010, « Être ou ne pas être 'altermobile' ? L'appropriation individuelle de pratiques alternatives à la voiture » in Maksim H., et al., *L'action publique face à la mobilité*, Paris, L'Harmattan, Logiques sociales, 258p.

à ségréger l'accès à certains logements (Bonneval, 2014 faisant référence à Palm, 1985³). Les professionnels privés ont donc un rôle structurant pour le marché de l'immobilier. D'un autre côté, l'acte d'achat au court et long terme détermine directement leurs engagements et leurs prises de risques professionnels. Pensons typiquement aux prêts immobiliers délivrés par les établissements bancaires.

Leur considération semble essentielle au vu du triple rôle qu'ils tiennent : conseiller des ménages, partenaire privilégié des acteurs publics, et acteur économique en quête de bénéfices. C'est pourquoi, dans cette étude, nous nous proposons de nous intéresser à la place du professionnel privé dans l'évaluation du coût résidentiel d'un ménage en amont d'un emménagement.

Dans quelle mesure les professionnels privés sont-ils amenés à évaluer complètement ou partiellement le coût résidentiel d'un ménage en recherche immobilière ?

Un préalable à ce questionnement est de savoir si c'est réellement le rôle du professionnel de faire cette évaluation. Est-ce que les ménages ont besoin d'une aide extérieure pour se poser la question du coût résidentiel et pour l'évaluer ? Bien que ce semble une approche pertinente au vu de ce que nous avons présenté, est-ce que les ménages sont effectivement intéressés par une évaluation du coût global de leur choix résidentiel ?

Ensuite, le questionnement posé peut se décomposer :

- Quels sont les différents professionnels qui interviennent lors d'une mobilité résidentielle ?
- Est-ce que les professionnels ont une approche par le risque ?
- Est-ce qu'évaluer un coût résidentiel est considéré comme pertinent de la part des professionnels ? Est-ce dans leur intérêt de le mettre en œuvre ?
- Quelles sont leurs capacités d'évaluation du coût résidentiel ? Quel est l'équilibre entre leurs connaissances, leurs compétences, les outils à disposition, et leurs contraintes (temporelles, économiques, ...) ?
- Quelles capacités d'action auraient les professionnels une fois le coût résidentiel évalué ? Est-ce que leurs relations avec les ménages leur permettent l'efficacité de leur action ?
- Quel impact a l'évolution des professions et de leurs milieux sur ces questions ?

³ Palm R, 1985, « Ethnic Segmentation of Real Estate Practice in the Urban Housing Market », *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 75 n° 1, p. 58-68.

Méthodologie

Terrain

La problématique du coût résidentiel est temporalisée. Elle traite d'un marché et de populations qui sont impactés par les événements passés. Pensons à la crise de 2008. Cette recherche s'inscrit **dans le moment présent**.

La problématique du coût résidentiel est également spatialisée. Il est question d'immobiliers. Les comportements et les choix résidentiels des ménages varient d'un territoire à l'autre. Enfin, les pratiques des professionnels diffèrent en raison de la disparité des données disponibles. Nous avons donc voulu identifier un terrain spatial d'étude, relativement restreint au vu du format court de recherche. Pour cela, nous avons identifié dans la littérature des facteurs de vulnérabilité énergétique. Le climat est un facteur crucial quant aux dépenses pour le logement. Pour les déplacements, un facteur de disparité majeur est l'éloignement des pôles urbains⁴. Les quelques études locales qui traitent du coût résidentiel concluent également que l'éloignement des cœurs urbains est un facteur de difficultés quotidiennes (Cauhopé et Grangeon, 2018). Cela a guidé le choix vers **une zone périurbaine montagnaise**, alpine pour une question de proximité.

Il s'avère que la Grande région grenobloise met en place en 2020 un nouveau recensement de la population orienté autour du coût résidentiel. C'est l'Enquête Mobilité Certifiée Cerema (EMC²) avec option coût résidentiel⁵. Il semblerait donc que ce territoire soit particulièrement touché par la problématique du coût résidentiel.

Le périmètre a été restreint à un des secteurs de l'EMC² grenobloise. Après étude entre autres de la dernière Enquête Ménages-Déplacement (EMD) datant de 2010 et du SCoT 2030 de la région urbaine de Grenoble, il a semblé pertinent de se pencher sur le cas du Grésivaudan. **Le Grésivaudan** sera compris dans sa définition géologique, c'est-à-dire l'espace du sillon alpin reliant Grenoble à Pontcharra. En effet, c'est la définition d'usage chez les ménages et professionnels enquêtés. Il s'est avéré que les frontières sociales ne se superposent pas aux frontières administratives. Sous le sens administratif, Le Grésivaudan est une communauté de communes (CC) dont la délimitation est présentée en annexe 4.

⁴ Cochez N., Durieux E., Levy D., 2015, « Loin des pôles urbains, chauffage et carburant pèsent fortement dans le budget », Insee Première, n°1530, 4 p

⁵ L'EMC² est l'héritière des Enquêtes Ménage Déplacement (EMD). Suite à des ateliers en 2015, le Cerema a eu la commande de la DGITM de restructurer le questionnaire standard de l'EMD en l'allégeant et en ajoutant des modules optionnels dédiés à certaines problématiques. L'une de ces options traite du coût résidentiel. Cerema, 2019, *EMC² : l'Enquête Mobilité Certifiée Cerema (EMC², anciennement Enquête Ménages Déplacement - EMD)*, [En ligne] édité le 21 Mars 2019, <https://www.cerema.fr/fr/actualites/emc2-enquete-mobilite-certifiee-cerema-emc2-anciennement>

Les dépenses quotidiennes des ménages peuvent être particulièrement élevées au Grésivaudan aussi bien du point de vue de la mobilité que du logement. Le Grésivaudan est une vallée attractive de 50 km de long entre Grenoble et Chambéry, et encadrée par les massifs de Belledonne et de la Chartreuse. Elle est composée d'un maillage équilibré de bourgs et de petites villes principalement périurbaines ne dépassant pas 10 000 habitants⁶. C'est le secteur du périmètre de l'EMD grenobloise qui comptabilise la majorité des échanges avec Grenoble-Alpes Métropole. Et malgré la présence d'alternatives (TER, bus), plus de 60% des ménages ont au moins deux voitures ; la voiture représente 69% de la part modale⁷.

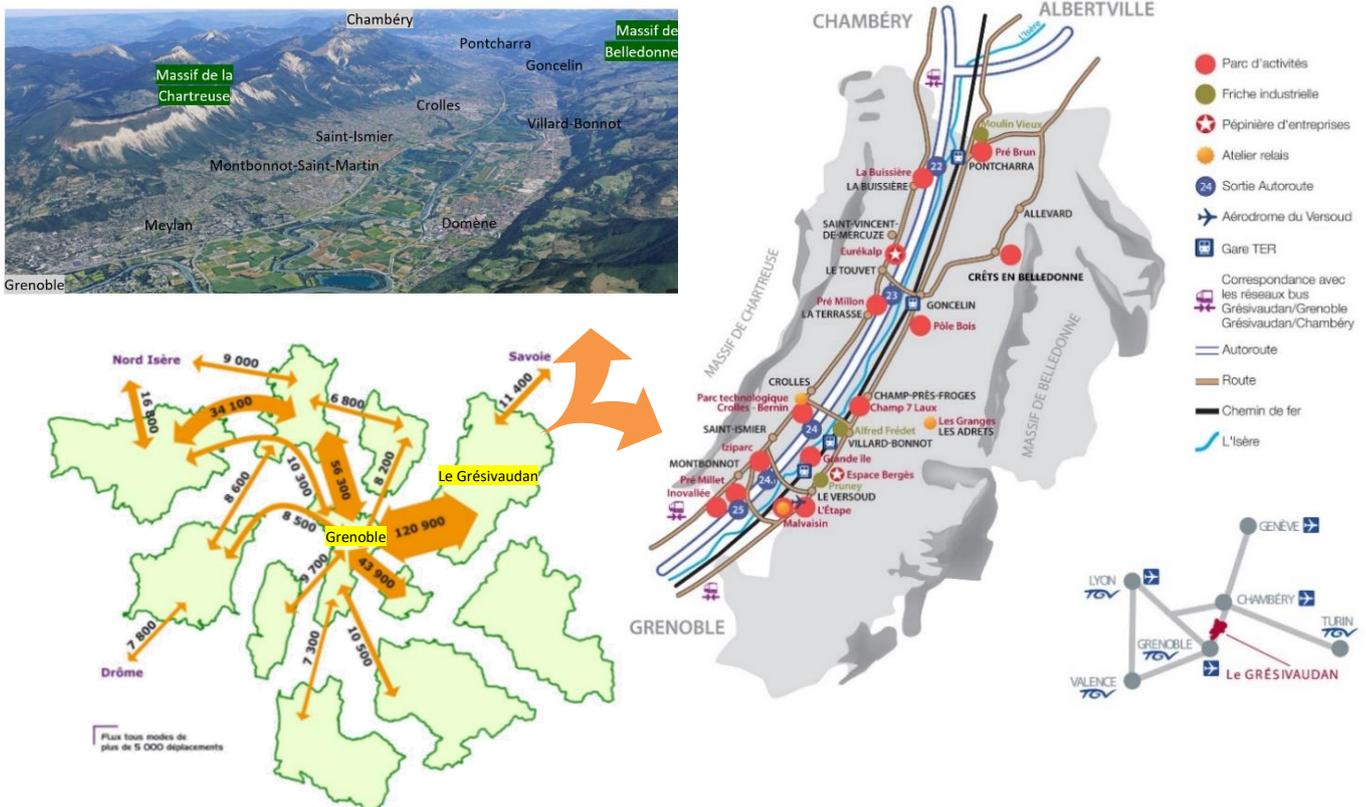
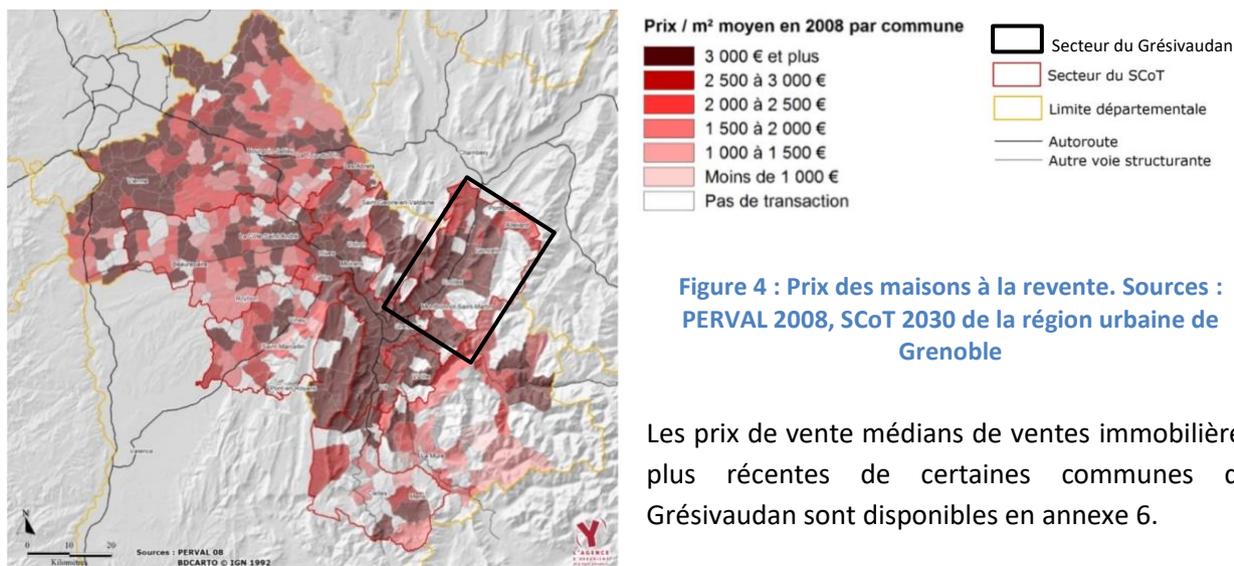


Figure 3 : Vue satellite de la vallée (source : Google Maps 2019). Déplacements des résidents de la Grande région grenobloise (source : SCoT 2030 de la région urbaine de Grenoble). Présentation du réseau du territoire (source : CC Le Grésivaudan)

La disposition du territoire intrinsèque à une vallée réduit la surface de sol utilisable (zones inondables, pente). Cela induit des conflits d'usage qui rend plus difficile la mise en place d'infrastructures de transports, la création de nouveaux équipements et la construction de logements. C'est donc un secteur qui subit une pression foncière conséquente, bien que variable selon les communes. Enfin, le caractère montagneux de la région induit des coûts de chauffage importants.

⁶ Maury S., 2011, « Le pays de Grésivaudan : un territoire périurbain qui attire les cadres, mais avec de notables disparités internes », *La Lettre Analyses*, n° 6 Insee Rhône-Alpes.

⁷ SMTc, 2010, *Enquête ménages - déplacements 2010 sur la grande région grenobloise*. [Diaporama de conférence de presse du 6 décembre 2010]. Disponible sur : <http://www.edgarie.fr/media/01/01/3822553688.pdf>



Les prix de vente médians de ventes immobilières plus récentes de certaines communes du Grésivaudan sont disponibles en annexe 6.

Une des principales limites de ce choix de terrain tient dans le fait que n'étant pas motorisée et logeant à Lyon, les déplacements ont été chronophages. Ils ont dû être intégrés à l'organisation de l'étude. Deux semaines de terrains ont pu être réalisées. De plus, les communes ne disposant pas d'alternatives à la voiture individuelle n'ont pas pu être visitées. Cependant, étudier des territoires avec des alternatives existantes est intéressant puisqu'il y a un choix modal de la part des ménages. Cela a permis de faire de l'observation. Le terrain se limite donc au fond de la vallée du Grésivaudan.

Le terrain se définit également par la population enquêtée. Celle-ci se subdivise en deux. La première est constituée des ménages du Grésivaudan ayant eu une mobilité résidentielle récemment ou en cours de mobilité résidentielle. Les interroger permettait de savoir s'il y a effectivement un intérêt d'évaluer un coût résidentiel pour leur situation, s'il y a eu une évaluation par des professionnels, s'ils en ont ressenti le besoin. Cela permettait aussi d'avoir connaissance des professionnels qu'ils avaient rencontrés lors de ce processus. Les professionnels alors cités qui avaient un rapport avec le coût résidentiel composent la deuxième partie de la population enquêtée.

C'est ainsi qu'ont pu être effectués : **six entretiens avec des ménages, dix avec des professionnels** (quatre agents immobiliers, trois banquiers, un courtier, deux promoteurs), et **quatre observations de premières rencontres entre des ménages et des professionnels**. Un tableau en annexe 1.A donne plus d'informations sur les enquêtés. On remarque qu'il manque de nombreux professionnels intervenants lors des transactions immobilières. Cela vient du manque de temps et d'opportunités. Il n'y a par exemple aucun acteur travaillant à distance. De plus, nombre des professionnels interrogés (deux banquiers et tous les agents immobiliers) ont des profils de reconversion. Cette caractéristique particularise leurs propos. On peut se demander s'ils sont en surreprésentation dans le Grésivaudan ou s'il y a une raison pour laquelle ces professionnels en particulier ont accepté de faire des entretiens. Tous les professionnels soulignent l'originalité de leur approche : « Moi j'ai choisi de faire mon job de cette façon. C'est très personnel » (entretien Banquier 3), « Moi je fais comme ça. Après ma collègue fait différemment » (entretien Agent Immobilier 2), ... Il faut garder à l'esprit que le fait de faire des entretiens avec les professionnels volontaires peut induire une sélection de ces professionnels. Un banquier explique : « Moi ce que j'aime c'est être au contact des gens et c'est pouvoir les accompagner

vraiment au maximum. Avoir cet échange qu'on a là aujourd'hui ça fait partie aussi de ce que j'aime, c'est de pouvoir échanger avec les gens » (entretien Banquier 2).

Il y a eu un focus sur les transactions immobilières ou les constructions en considérant que ce sont des processus a priori réfléchis et plus conséquents que la location. En effet, il y a alors un engagement financier et symbolique du ménage qui peut impacter son mode de vie à moyen voire à long terme. Au vu de la difficulté d'obtenir des entretiens, la délimitation du terrain, aussi bien spatiale que sociale, est restée souple.

Méthodes utilisées

Étude de la littérature

Cette présente étude s'appuie sur de la littérature scientifique qui prend comme objets de recherches : le coût résidentiel, les différentes composantes de la définition considérée, la mobilité résidentielle, le choix résidentiel, le rôle du tiers dans la transaction immobilière. Cela nous a amenés à nous intéresser également à l'étalement urbain, à la précarité et à la vulnérabilité énergétique, au réchauffement climatique, à l'abordabilité du logement, au mode de vie, au mode de vie résidentiel et au projet résidentiel. De plus, nous nous sommes penchées sur des écrits sur le Grésivaudan. Les auteurs cités ont des rattachements disciplinaires variés (économie, sociologie, droit, ...). En effet, la question du coût et de la mobilité résidentiels est transversale et ne saurait se restreindre à un domaine.

Entretiens

Cette étude s'appuie sur des entretiens réalisés principalement au cours du mois d'avril 2019 auprès de particuliers et de professionnels privés. Etant donné la faiblesse de la taille de l'échantillon, nous ne prétendons pas à la représentativité de nos résultats. Ce travail est à vocation exploratoire. L'objectif de cette étude est de réfléchir aux enjeux de la problématique soulevée, d'obtenir des pistes de réflexion et d'identifier des leviers d'action quant à une meilleure prise en compte des dépenses des ménages. Elle nécessiterait donc d'autres travaux approfondis.

Une **approche qualitative** a semblé pertinente. Elle permet de fixer peu de présupposés, de garder tout au long de la phase terrain une problématique souple, et d'aborder la complexité de l'arbitrage des ménages.

Afin de ne pas orienter les réponses des personnes enquêtées, l'intégralité de l'objet d'étude n'a pas été révélée dès le départ. Il était annoncé sans plus de détails que c'était un travail de mémoire sur « le choix des personnes qui s'installent dans le Grésivaudan et sur leurs relations avec les professionnels ». Les enquêtés étant souvent demandeurs de plus de précisions en début d'entretien, il leur était expliqué ouvertement que plus d'informations risqueraient d'orienter leurs réponses, ce qui réduirait l'intérêt de l'entretien, des éclaircissements viendraient à la fin.

Des **entretiens semi-directifs à la limite du libre** ont été menés toujours avec cette logique : ne pas orienter les réponses de l'enquêté. L'entretien commençait comme un entretien libre avec une question très ouverte (« Racontez-moi votre recherche de logement ? » « Comment ça se passe lorsque des personnes veulent acheter un bien immobilier ? »). Cela a donné plus de sens à l'apparition ou au contraire à l'absence dans la discussion d'éléments relevant du coût résidentiel. Dans le cas d'un point abordé spontanément, cela marquait l'existence soit d'un critère qui avait eu une influence concrète dans l'arbitrage du ménage, soit d'une valeur chère au ménage, mais réfrénée lors du choix résidentiel. Dans le cas contraire, c'est-à-dire d'un élément absent de l'argumentaire, on avait affaire à un critère qui n'avait pas été pris en compte ou qui relevait de l'évidence. Lorsqu'un des critères associés au coût résidentiel était abordé, des questions de relance permettaient d'approfondir la discussion. Une fois l'entretien bien avancé, si des points avaient été totalement absents de la discussion, des questions plus directives pouvaient être posées afin de trancher entre un désintéressement ou une évidence. En fin d'entretien, la notion de coût résidentiel était expliquée. Cela permettait d'observer les réactions qui s'ensuivaient. Les enquêtés étaient souvent satisfaits. Ils comprenaient davantage l'enquête en cours, et l'apport de leurs précédents dires (« *Vous avez vu, je vous l'ai dit tout de suite parce que moi je l'ai toujours pris en compte !* », entretien Agent immobilier 3). Régulièrement, ils approfondissaient certains points, ou entamaient la discussion autour de nouveaux. De façon générale, il y avait un regain d'intérêt qui faisait poursuivre l'entretien au-delà du temps initialement fixé. En effet, une des limites a été la durée des entretiens restreinte, peu propice à ce type d'exercice. En particulier, les professionnels intégraient l'entretien à leur planning de travail, sur une plage horaire d'une heure. Cependant, il arrivait que les rendez-vous soient réduits en temps, voire annulés, puisque les métiers visés sont sujets à des imprévus ou des urgences.

La première étape a été de trouver les entretiens. Pour les ménages, la première piste a été de contacter les services urbanisme des communes. Ils possèdent les permis de construire (PC) et les déclarations d'intention d'aliéner (DIA). Les agents de ces services n'ont pas accepté de communiquer ces informations par mail ou par téléphone. Ainsi il a fallu se rendre sur place pour les récupérer. Cependant, les DIA et les coordonnées présentes sur les PC sont des données confidentielles sans accès possible. Ainsi, seules les personnes dont les coordonnées sont visibles sur les pages blanches ou autres sites internet ont pu être contactées. Cette méthode, pourtant inspirée par la recherche de Josette Debroux sur le choix résidentiel dans l'aire grenobloise (Debroux, 2013), n'a pas été concluante. Elle a permis un seul entretien malgré son caractère très chronophage. Malgré l'explication de la démarche et le caractère anonyme de l'étude, des ménages se sentaient touchés dans leur vie privée. Ainsi, une nouvelle approche a été choisie : passer par les pages Facebook de petites annonces du Grésivaudan. Ces pages n'orientent ni le type de personnes interrogées, ni le type de transaction (foncier, appartement, maison). Deux entretiens ont été ainsi obtenus. Il y a eu une publication sur la page des Gilets Jaunes du Grésivaudan, en conscience de la prise de position. Cela n'a pas été concluant. Une idée a été également de passer par Blablacar, de faire des entretiens pendant le trajet reliant le travail des habitants du Grésivaudan et leur habitation. Mais les horaires de transports en commun pour le retour étaient peu compatibles. Enfin, beaucoup de refus ont été justifiés par un manque de temps. Les personnes avaient déjà des difficultés à concilier recherche de logement/déménagement, vie familiale et vie professionnelle. Ainsi, il y a un biais dans l'étude dès lors

que les personnes avec un coût résidentiel temporel élevé refusent de consacrer du temps à un entretien.

Ayant vu la difficulté d'obtenir des entretiens à distance, il a été décidé de faire du porte-à-porte pour entrer en contact avec les professionnels. Cinq entretiens ont été obtenus ainsi. La plupart des refus venaient d'un planning très chargé en cette période de l'année. Certains considéraient également que cette étude touchait la vie privée de leurs clients et qu'ils n'avaient pas d'information à divulguer malgré l'anonymat. De plus, deux entretiens avec des professionnels ont pu être réalisés lors d'un salon immobilier à Saint-Ismier le 6 avril : les Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan. A chaque fin d'entretien, il était demandé si l'enquêté connaissait des personnes susceptibles d'accepter de participer à la recherche. Ce bouche-à-oreille a permis de faire trois entretiens avec des particuliers et un avec un professionnel.

La deuxième étape a été de préparer les entretiens. Une grille d'entretien pour chaque profil de personne enquêtée a été réalisée. Elle a été adaptée suite aux informations obtenues lors de la prise de contact et suite à des recherches. Cependant, comme les entretiens ont été peu directifs, les grilles ne guidaient pas l'entretien mais apportaient une ligne directrice claire à l'esprit. La prise d'informations au préalable permettait de nourrir les relances et d'aborder les spécificités des acteurs enquêtés.

La troisième étape a été la réalisation des entretiens. Tous les entretiens avec les professionnels ont été réalisés en face à face. Quatre entretiens avec les particuliers ont été réalisés par téléphone. En effet, ils étaient peu disponibles en raison de leur déménagement, de leur situation familiale et/ou professionnelle, ou que dans des endroits peu accessibles. Malgré la distance, une relation de confiance a essayé d'être instaurée afin que les enquêtés puissent s'exprimer librement. Il était souligné dès le départ qu'ils pouvaient utiliser leurs multiples casquettes. Ainsi les professionnels se sont aussi exprimés en tant qu'habitants et inversement.

L'enregistrement n'a pas été une difficulté, au contraire de l'anonymat. Puisqu'il y a un nombre réduit de professionnels de l'immobilier dans le Grésivaudan, très peu d'informations permettent de les identifier. Une contrainte majeure dans cette démarche d'entretien a été le temps court qui y a été consacré. L'achat immobilier est un processus long avec un arbitrage qui se construit petit à petit. Il y a souvent plusieurs années entre le moment où un ménage commence à envisager une mobilité résidentielle et entre le moment où il est pleinement installé. Il aurait été pertinent de réaliser des entretiens itératifs sur une période longue, comme effectué dans les travaux de Cécile Vignal (Vignal, 2005) ou plus récemment dans le projet de recherche Transénergie (Meissonnier, 2015a). De plus, les ménages ont été interrogés a posteriori de leur mobilité résidentielle. Ce point peut induire un biais comme l'explique Joël Meissonnier : « *Une investigation a posteriori par entretiens semi-directifs du choix résidentiel des accédants à la propriété bute contre la volonté des familles d'offrir au chercheur l'image d'un arbitrage qui a fait consensus au sein du ménage, comme l'illustre parfois le mythe du « coup de cœur »* » (Meissonnier, 2015a). En effet, il peut y avoir une autopersuasion des enquêtés que « le meilleur choix » a été fait puisqu'il y a derrière l'emménagement un engagement financier, mais aussi

symbolique (lié au type de logement et à son environnement) de leur part. Ce moment de choix résidentiel peut être ainsi déformé dans le discours par refoulement ou par simple oubli.

Observations

Une opportunité pour observer des ménages en cours d'arbitrage et des premières évaluations de la situation des ménages par les professionnels a été Les Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan. Faire de l'observation des premiers échanges entre professionnels et particuliers a permis d'avoir un regard critique quant aux discours des professionnels. Quatre couples clients-professionnels ont accepté que j'assiste de près à leurs échanges. Il y avait cependant peu de clients lors du salon. Il était difficile de s'introduire au début des conversations entre particuliers et professionnels. De plus, plusieurs particuliers et professionnels se connaissaient personnellement. Puisqu'ils abordaient des points hors sujet, ils ne voulaient pas être écoutés. Aller faire des entretiens à domicile ou dans les locaux des entreprises a été également une occasion de faire de l'observation. En effet, cela a permis de tester le réseau de transport en commun avec un vélo pliable embarqué.

Plan

Dans ce rapport en quatre parties, nous étudierons dans quelle mesure les professionnels privés évaluent complètement ou partiellement le coût résidentiel d'un ménage en recherche immobilière en vue de l'intégrer à l'arbitrage de ce dernier.

Tout d'abord, nous reviendrons sur la notion de coût résidentiel. Quelles situations à enjeux ont questionné les notions existantes ? Pourquoi a-t-il semblé nécessaire d'introduire la nouvelle notion de coût résidentiel ? Comment peut-on appréhender sa mise en application ?

Cet état de la littérature nous amènera à étudier un préalable à notre question centrale : la compréhension de l'arbitrage du ménage dans le contexte du Grésivaudan. Quelle place y a le coût résidentiel ? Pourquoi les ménages viennent-ils s'installer dans la vallée du Grésivaudan ? Quelles sont les contraintes qui cadrent leur choix et réduisent leurs marges de manœuvre ? Comment cela impacte-t-il le coût résidentiel ? Cela permettra de relativiser l'intérêt ou non pour les ménages d'évaluer le coût résidentiel en amont du déménagement.

Ensuite, nous aborderons le vif du sujet en analysant les évaluations du coût résidentiel effectives. S'il n'y en a pas, pourquoi est-ce le cas ? On discutera ici les capacités et les intérêts des différents acteurs à évaluer le coût résidentiel. Les acteurs seront distingués selon qu'ils prennent ou non un risque financier et économique dans l'opération de transaction.

Enfin, nous nous intéresserons aux perspectives d'améliorations de ces évaluations du coût résidentiel par la transformation des professions. Il y sera abordé le renouvellement des formations professionnelles, l'intégration croissante de l'informatique, et l'influence de la restructuration des relations d'acteurs.

Partie 1. Retour sur la notion de coût résidentiel

Dans un premier temps, revenons sur l'apparition de la notion de coût résidentiel pour mieux comprendre les enjeux et les questionnements qu'elle soulève. La définition de cette notion vient initialement d'un besoin d'exprimer l'interaction entre le logement et la mobilité quotidienne. C'est à la suite du constat de situations à enjeux (partie 1.1.) que la transversalité de concepts a été requestionnée ainsi que leurs mises en œuvre (partie 1.2.). Une prise en compte croisée du logement et de la mobilité quotidienne, voire de façon plus large, de l'ensemble des dépenses supportées en raison d'un choix résidentiel, donne de nouvelles perspectives. Cependant, elles se heurtent sur une complexité intrinsèque de la notion de coût résidentiel qui est son caractère multidimensionnel (partie 1.3.).

1.1. Le constat de situations à enjeux

1.1.1. Une ville qui s'étend

Alors que la tendance était à l'urbanisation, il y a eu un phénomène d'installation d'une partie de la population en périphérie des villes dès l'après-guerre aux États-Unis. Cet espace offrait la possibilité d'accéder à moindre coût à une maison individuelle de grande surface dans un cadre propice pour développer une vie familiale, en cette période de baby-boom, en dehors des nuisances de la ville (pollution, bruit, insécurité) tout en profitant de ses emplois. Cela a été un moyen également de distinguer vie professionnelle et vie familiale. Élever une famille dans une maison individuelle avec un jardin est un symbole fort de l'*American Dream* qui véhicule par là une idée de réussite sociale. Ce phénomène pavillonnaire a été encouragé par une montée du prix de l'immobilier due à une augmentation de la demande sans une augmentation de l'offre. L'augmentation de la demande vient d'une croissance continue de la population (via les naissances et l'immigration) et d'une libéralisation financière, autorisant notamment les *subprimes* jusqu'à la crise de 2007.

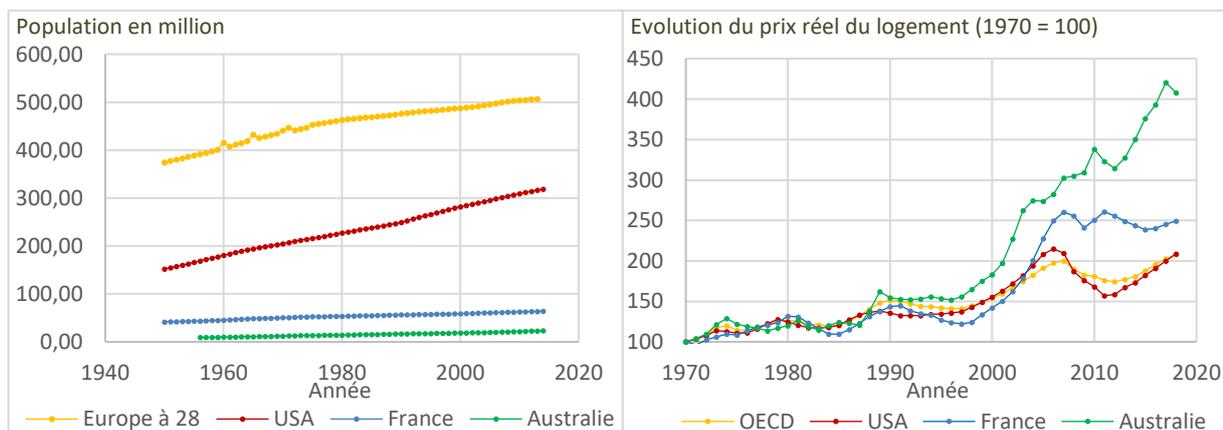


Figure 5 : Évolution de la population et du prix réel du logement. Sources : OCDE (2019), indicateurs : Population et Prix du logement. Production personnelle. Production personnelle.

En Australie, la recherche du *Great Australian Dream* a induit une dynamique similaire dans un contexte de libéralisation financière impulsée par le gouvernement Howard ⁸(CEDA 2017).

D'autres territoires, comme les pays européens, vivent aussi une période d'extension urbaine. Ce phénomène a marqué la France dès la fin des années 1960, s'intensifiant dès les années 1980. Contrairement aux États-Unis et à l'Australie, qui ont un territoire particulièrement vaste, il y a eu dans ces cas, une installation dans les petites villes ou villages avoisinants (dont les « villes nouvelles » françaises), ou entre les différents pôles urbains (Berger, 2006). Ces transformations spatiales ont été décrites et analysées à l'aide de divers termes et concepts. Lise Bourdeau-Lepage et Antoine Bailly en énumèrent certains (Bailly, Bourdeau-Lepage, 2011) : « la ville s'est vue parée, selon les auteurs, de différents adjectifs : étalée (Bochet et al. 2004), éparpillée (Bauer & Roux, 1976 ; Nancy, 1999), éclatée (Berger, 2004), émietlée (Charmes, 2011), etc. Les termes d'étalement urbain, de périurbain, de rurbain, d'exurbain, de mitage résidentiel ont émergé. ». Ils précisent la nuance de chaque terme. L'*étalement urbain* concerne « toute extension [...] de l'urbain à partir du centre-ville. ». Selon l'INSEE, le *périurbain* est l'espace touché par l'étalement urbain qui se caractérise par une population active dont au moins 40% travaillent dans le(s) pôle(s) urbain(s) ⁹. Il est synonyme de *banlieue* ou *suburb* en anglais et correspond à un espace de navettes quotidiennes (Bailly, Bourdeau-Lepage, 2011). L'*exurbain* désigne l'espace touché par l'étalement urbain qui prolonge le périurbain (Potier, 2007¹⁰, d'après Bailly, Bourdeau-Lepage, 2011). *Rurbain* est le mot-valise né de la fusion de rural et urbain. Il traduit l'idée d'un « urbain qui vit à la campagne » (Bailly, Bourdeau-Lepage, 2011 citant Guérin et Gumuchian, 1979¹¹). Enfin, l'expression *mitage* illustre un habitat éparpillé dans la campagne. Ainsi l'étalement urbain est un phénomène qui touche un espace : le périurbain et l'exurbain ; concerne un type de population : les rurbains ; et s'exprime sous une certaine forme : le mitage. On parle également de *ville diffuse* en Italie depuis les années 1990 (Indovina, 2009), et de *conurbation* des zones industrielles en Allemagne (Sieverts, 2004).

L'étalement urbain s'exprime par une segmentation accrue des territoires et simultanément de la population. En effet, les espaces résidentiels ainsi créés se caractérisent par un déséquilibre entre l'offre de logement et l'offre d'emploi. Ils présentent un manque de mixité fonctionnelle et souvent sociale (CTOD, 2008). Aux États-Unis, une distinction s'établit entre la population des classes moyennes et supérieures, habitants des suburbs, et les classes inférieures qui sont contraintes à vivre dans des ghettos. En France, le périurbain apparaît comme le refuge de classes moyennes, notamment en incertitudes professionnelles (Debroux, 2013) ; mais aussi comme l'opportunité pour certaines

⁸ Cela s'est traduit par une réforme de la taxation sur la plus-value immobilière (*Capital Gain Tax*), par une réduction d'impôt sur le revenu des investisseurs présentant un ratio d'endettement négatif (*negative gearing*), et par la décision de la *Reserve Bank of Australia* (RBA) d'abaisser les taux d'intérêts (CEDA 2017).

⁹ INSEE, 13/10/2016, *Commune périurbaine*, [En ligne] <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1510>

¹⁰ Potier F., 2007, *Le périurbain. Quelle connaissance ? Quelles approches ? Espaces sous influence urbaine*. Analyse bibliographique, Lyon : CERTU. 70 p.

¹¹ Guérin J.-P. et Gumuchian H., 1979, « ruraux et rurbains : réflexion sur les fondements de la ruralité aujourd'hui », *Revue de géographie alpine*, Vol. 7, n°1, pp. 89-104.

communes de mettre en place une politique exclusiviste de sélection sociale des habitants. Ce dernier point est décrit par Éric Charmes sous l'expression *clubbisation* (Charmes, 2011).

L'absence de mixité fonctionnelle se traduit quant à elle par un éloignement des commodités et des opportunités professionnelles. Cela induit un allongement des déplacements quotidiens et une dépendance aux véhicules motorisés puisque ces territoires sont peu, voire pas accessibles en transports publics (Horner, 2002). Les ménages sont contraints à disposer de plus de voitures particulières (Currie et Senbergs, 2007) et leurs consommations de carburant augmentent (Newman et Kenworthy, 1989). Ainsi, la localisation résidentielle conditionne les fréquences, la qualité et l'intensité des déplacements (Tabbone, 2017). Cette absence de prise en compte de la mobilité dans l'élaboration de politiques, de plans et de réglementations favorisant l'étalement urbain, aurait des externalités négatives pour le particulier et pour la société (Mattingly et Morrissey, 2014). En effet, cela exacerberait les nuisances telles que la congestion ou le bruit, augmenterait le risque d'accident et serait coûteux par la mise en place et l'entretien d'infrastructures et de services publics. Il a été estimé dans le contexte d'Auckland (Nouvelle-Zélande) que le prix de l'essence de 2001 coûterait 0,68\$ en plus si ces externalités négatives incombaient aux particuliers (Jakob et al., 2006).

Suite à la remise en question de l'étalement urbain, des propositions promouvant la densité urbaine ont émergé. La densité est « une notion à définition ambiguë, critiquée, et maintes fois réactualisée » (Tabbone, 2017, citant Amphoux, 2003¹²). La notion de compacité porte celle de densité, à la différence que la compacité sous-entend une accessibilité à pied (Wiel, 1999¹³, d'après Tabbone, 2017). Ainsi la densité urbaine n'induit pas automatiquement une compacité urbaine. La densité a été très mobilisée par les travaux de recherche. Il a été montré notamment que plus la ville est dense, plus les transports en commun sont efficaces, et plus le report modal vers des modes de transport doux est facile (Frank et Pivo, 1994¹⁴ et Emangard, 1994¹⁵, d'après Tabbone, 2017). Ainsi le courant du Nouvel Urbanisme (*New Urbanism* en anglais) défend une densité urbaine et une mixité fonctionnelle de l'espace pour lutter contre l'étalement urbain et ses externalités négatives dans sa charte¹⁶. Ce courant urbanistique s'est décliné en théories qui prônent la mixité fonctionnelle, le développement intercalaire, et le principe du TOD (*transit-oriented development*¹⁷) : le *Smart Growth* aux États-Unis, la *Ville à courte distance* en Europe, le *20-minute neighbourhoods* à Portland (États-Unis) et à Melbourne (Australie), etc. On voit dans ces propositions que le logement n'est plus

¹² Amphoux P., 2003, « Polarité, mixité, intensité. Trois dimensions conjointes de la densité urbaine », dans AA.VV. « Inside Density », *International Colloquium on Architecture and Cities*.

¹³ Wiel M., 1999, *La Transition urbaine : ou le passage de la ville pédestre à la ville motorisée.*, Ed. Mardaga, 149p.

¹⁴ Frank L.D., Pivo G., 1994, « Impact of a mixed use and density on utilization of three modes of travel : single-occupant vehicle, transit, and walking. » *Transportation research record*, n° 466, pp. 44-52

¹⁵ Emangard P., 1994, « Espace urbain et efficacité des réseaux de province », *Transports urbains*, n°83, pp.5-16

¹⁶ Congress for New Urbanism, *The Charter of the New Urbanism* [En ligne] consulté en août 2019,

<https://www.cnu.org/who-we-are/charter-new-urbanism>

¹⁷ Une traduction pourrait être « développement axé sur les transports en commun »

considéré comme indépendant ; son développement se réfléchit en prenant en compte notamment la mobilité quotidienne.

Parallèlement à ces considérations urbanistiques de l'étalement urbain, une problématique sociale liée à la précarité des ménages a été mise en exergue. En effet, un nombre croissant de saisies immobilières ont eu lieu dans des espaces avec des coûts de transport importants typiques de ceux décrits au-dessus (CTOD, 2008).

1.1.2. Des cas de précarité énergétique

Dans un contexte de hausse du prix de l'énergie suite aux chocs pétroliers des années 1970, de hausse du prix du logement, et d'allongement des déplacements pendulaires, les ménages, surtout modestes, ont de plus en plus de difficultés pour répondre à leurs besoins en électricité, en chauffage, ou en carburant automobile. La mauvaise qualité thermique des logements et la possession d'appareils énergivores aggravent ces situations (Maresca et Dujin, 2013). De ce fait, certains ménages modestes doivent arbitrer entre leurs dépenses de carburant et de chauffage. Il a été observé que la plupart cessent de se chauffer (Desjardins, Mettetal, 2012) puisque la consommation de carburant est une condition nécessaire à l'accès professionnel (Devalière, 2012). Ainsi les dépenses de carburants deviennent des charges contraintes notamment dans les espaces dépendants de la voiture. La prise en compte de ces situations a débuté au Royaume-Uni à travers l'ouvrage de référence *Fuel Poverty* de Brenda Boardman (Boardman, 1991) et à travers les travaux de Richard Moore (Richard, 2012). En 2000, la notion de *fuel poverty*, est inscrite dans la loi britannique *Warm Homes and Conservation Act* sous cette définition :

« Aux fins de la présente loi, une personne doit être considérée comme vivant « une précarité énergétique » si elle est membre d'un ménage vivant avec un revenu faible dans une maison ne pouvant pas être maintenue au chaud à un coût raisonnable. »¹⁸

En France, il faut attendre la loi du 12 juillet 2010, dite Grenelle II pour que cette notion de *Fuel Poverty* soit retraduite en *précarité énergétique*. Elle y est définie comme le fait d'éprouver « dans son logement des difficultés particulières à disposer de la fourniture d'énergie nécessaire à la satisfaction de ses besoins élémentaires¹⁹ en raison notamment de l'inadaptation de ses ressources ou de ses conditions d'habitat ». D'après l'Observatoire National de la Précarité Énergétique (ONPE), 5,1 millions

¹⁸ Traduction personnelle de : « For the purposes of this Act, a person is to be regarded as living "in fuel poverty" if he is a member of a household living on a lower income in a home which cannot be kept warm at reasonable cost. » Warm Homes and Energy Conservation Act 2000, Chapter 31 [En ligne] consulté en août 2019, <http://www.legislation.gov.uk/cy/ukpga/2000/31?view=extent>

¹⁹ La température de référence est 19°C d'après par le Code de la construction et de l'habitation, ou 21°C dans le salon et 18°C dans les autres pièces occupées d'après l'OMS.

ONPE, 2014, *Premier rapport de l'ONPE*, 180 p. Disponible sur : http://www.onpe.org/documents/rapports_de_lonpe?page=1

de ménages seraient en situation de précarité énergétique en 2014, soit 20 % des français²⁰. Cette prise en compte de la précarité énergétique a induit des politiques spécifiques telles que le programme « Habiter mieux » de l'Agence nationale de l'habitat (ANAH).

Sous ces considérations, la précarité énergétique ne se rapporte qu'aux consommations liées au logement. Or comme nous l'avons précisé, le choix d'arrêter de se chauffer peut découler d'une importante charge en carburant. Ainsi, des auteurs ont complété la notion de précarité énergétique en y incluant la dimension mobilité (cf. CRDD, 2016. « La précarité énergétique des ménages dans le logement et les transports », *Dossiers du CRDD*²¹). La notion de vulnérabilité énergétique a été davantage utilisée. Elle se définit « comme une situation de tension qui peut aboutir à une situation de précarité, où cette tension a alors des conséquences réelles sur le ménage » (Saujot, 2012). Elle permet de mieux anticiper la volatilité des prix de carburant. L'indicateur utilisé pour évaluer la vulnérabilité énergétique est le taux d'effort énergétique. Il correspond à la « dépense énergétique « contrainte » rapportée aux ressources du ménage ». On dit qu'un ménage est vulnérable énergétiquement lorsque son taux d'effort énergétique est supérieur au double du taux d'effort énergétique médian du territoire considéré, par exemple la France métropolitaine pour les statistiques françaises (Cochez et al. 2015). Selon la base de données utilisée, on obtient les résultats suivants :

Vulnérabilité énergétique mobilité (uniquement trajets DTE)	Vulnérabilité énergétique Logement	EBF (%)	Phébus (%)
Non	Non	72,7	72,8
Oui	Non	13,2	12,5
Non	Oui	13	12,7
Oui	Oui	1,2	2,1

Figure 6 : Proportions comparées des ménages vulnérables énergétique logement et mobilité. Sources : Insee – Enquête budget des familles 2011 (EBF), SOeS, enquête Phébus ; DGFIP. Figure de (Verry et al., 2017)

On parle de *double vulnérabilité énergétique* pour les personnes cumulant une vulnérabilité énergétique logement et mobilité. La prise en compte de la mobilité dans la question de la vulnérabilité énergétique aurait été rendue possible via la formation d'alliances stratégiques entre acteurs, dont certains ayant déjà participé à l'émergence de la précarité énergétique logement. L'ONPE et le Laboratoire de la Mobilité Inclusive (LMI) seraient des nœuds dans ces réseaux d'acteurs. Il semblerait que les acteurs de l'échelle locale ont aussi contribué significativement à la reconnaissance de cette nouvelle approche (Guetté, 2016).

²⁰ ONPE, ibid.

²¹ Disponible sur : <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/CRDD%20Biblio%20Précarité%20énergétique.pdf>

Malgré la prise en compte des dépenses en carburants, cette approche ne permet pas de visualiser correctement le coût de la mobilité qui peut devenir une difficulté quotidienne pour les ménages. Comme le montre la figure ci-contre, le carburant couvrirait moins de 31% des frais de possession d'une voiture ; ces frais totaux seraient en moyenne de 4 350€/an en 2012 (Cordier, 2012). Précisons que ces frais sont très variables entre les différents ménages.

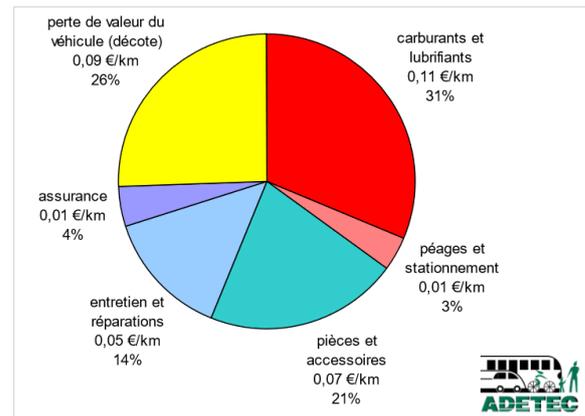


Figure 7 : Prix de revient kilométrique moyen d'une voiture en France (2012). Source : (Cordier, 2012)

Il est ainsi intéressant, pour comprendre la charge quotidienne des ménages, de remarquer que la mobilité est leur second poste de dépenses dans de nombreux pays (dont les États-Unis et la France).

En %	Alimentation	Habillement	Transport	Logement
1984	17	6	13	17
1989	17	6	13	17
1995	13	5	12	18
2000	13	5	12	19
2005	11	6	11	18

Figure 8 : Comparaison des principaux postes de dépenses des Français. Source : Insee, enquêtes Budget des familles, tableau tiré de (Accardo et Bugeja, 2009)

Le lieu de résidence est une variable explicative importante du coût de la mobilité quotidienne. Celui-ci augmente fortement dans les périphéries non accessibles en transports en commun comme on peut le constater sur les diagrammes suivants. Le *Center for Housing Policy* a évalué en 2005 que pour chaque dollar économisé sur le logement par l'éloignement du centre urbain, 0,77\$ étaient perdus en déplacements (CTOD, 2008). Ainsi, s'éloigner de la ville pour accéder à la propriété à un moindre coût peut être finalement défavorable pour les ménages. Soulignons de plus que le taux d'effort logement est constant quelle que soit la localisation, bien que l'immobilier soit moins cher en périphérie. Nicolas Coulombel et Fabien Laurent expliquent cet écart au modèle théorique par le fait que les ménages éloignés tendent à surconsommer du logement (en ayant des plus grandes surfaces par exemple) (Laurent, Coulombel, 2012).

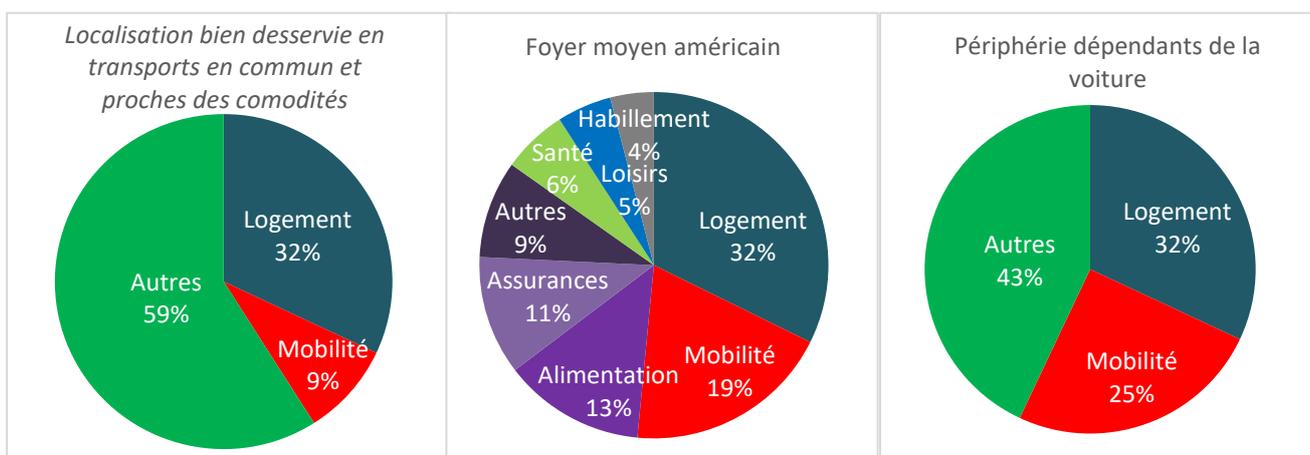


Figure 9 : Répartition du budget des ménages américains. Source : CTOD Housing + Transportation Affordability Index, 2004, Bureau of Labor Statistics. Reproduction de la figure 2.1 de (CTOD, 2008)

La surconsommation de logement et d'énergie, aussi bien dans le transport que dans le logement, nous amène à un troisième enjeu contemporain également moteur dans l'émergence de la notion de coût résidentiel : la problématique environnementale.

1.1.3. Un changement climatique qui s'accélère

Dans la publication du CTOD précédemment cité, une des raisons de prendre en compte ensemble le logement et la mobilité est qualifiée d'« elephant in the bathtub »²², dit autrement c'est une raison évidente, essentielle mais dont on ne parle pas. Il s'agit du réchauffement climatique (CTOD, 2008). C'est un phénomène naturel, mis en évidence pour la première fois par Fourrier en 1827 (Fourier, 1827), mais qui est extrêmement accéléré par l'action anthropique. L'émission de GES (listés dans le protocole de Kyoto (Nations Unies, 1998)) crée un effet de serre additionnel. Le 5^{ème} rapport du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) présente un constat sans appel : il est nécessaire de réduire fortement et durablement les émissions de GES pour ne pas provoquer un réchauffement climatique supplémentaire. Celui-ci engendrerait « une modification durable de toutes les composantes du système climatique, ce qui augmentera la probabilité de conséquences graves, généralisées et irréversibles pour les populations et les écosystèmes » (GIEC, 2014, 8). Pour le limiter à moins de 2°C²³, il ne faut pas dépasser les 1 000 GtCO₂ d'émissions cumulées de toutes les sources anthropiques de CO₂ depuis 2011. Il est aussi requis d'avoir une approche à long terme puisque l'adaptation est nécessaire mais insuffisante (GIEC, 2014).

C'est ce que reprenait Olivier Godard en écrivant que la particularité du réchauffement climatique est son caractère à long terme (puisque'il y a une faible réversibilité des phénomènes en jeu) et planétaire (Godard, 1997). Cela a amené à une mobilisation mondiale avec notamment la création du GIEC en 1988, la signature de la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC) en 1992, ou encore la signature de l'accord de Paris lors de la COP 21 où 195 pays se sont engagés à obtenir une émission (nette) de GES nulle dès 2050. Dès le début des années 1990, face à l'inaction à plus grande échelle, on observe une mobilisation des villes. Citons comme exemple la conduite d'Agenda 21 qui envisage le développement durable à l'échelle locale²⁴. Enfin, il y a également une mobilisation citoyenne forte comme le montre la multiplication des marches pour le climat cette année. Il y a donc une remise en question globale, collective et individuelle.

En plus de concerner toutes les échelles, le réchauffement climatique questionne quasiment toutes les activités humaines (Godard, 1997) et l'interaction entre ces activités. En effet, elles sont toutes émettrices de GES comme le montrent les graphiques page suivante.

²² Littéralement « éléphant dans la baignoire ».

²³ Relativement à la période 1861–1880 avec une probabilité supérieure à 66 %.

²⁴ Comité 21, *Le site portail des agenda 21 en France*, [en ligne] consulté en août 2019, <http://www.agenda21france.org/>

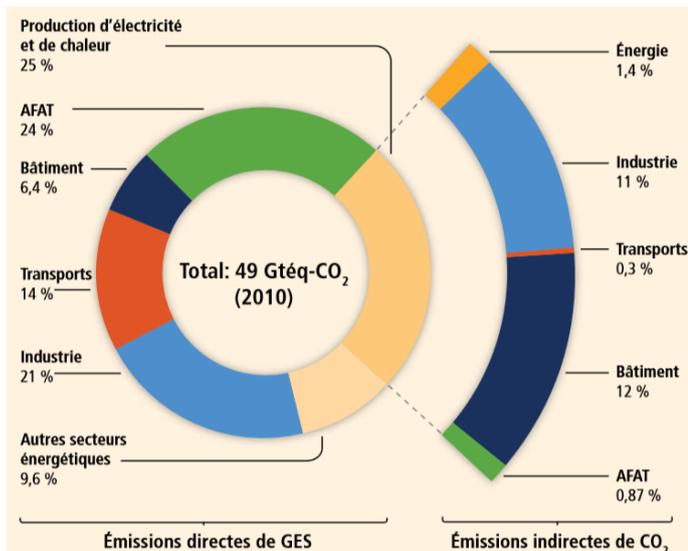


Figure 11 : Répartition des émissions anthropiques globales de GES en 2010 (en Gtéc CO₂/an). Source : figure 1.7 de (GIEC, 2014).

AFAT = agriculture, foresterie et autres affectations des

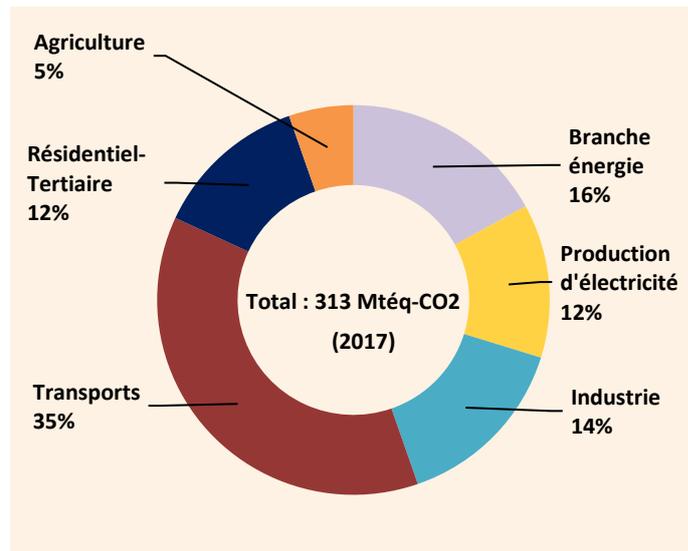


Figure 10 : Répartition des émissions françaises de GES en 2017. Source : Série longues Bilan Énergétique 2017. Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire. Production personnelle.

On remarque que les émissions dans le secteur résidentiel et dans celui des transports sont conséquentes. Le transport est notamment le premier émetteur de GES en France. En 2015, 80% des consommations de ce secteur concernent le transport routier, et 61% de ce dernier se rapporte à la voiture individuelle²⁵. Comme nous l'avons dit précédemment, la localisation résidentielle influence la mobilité, et donc les émissions de GES. Ainsi plus l'étalement urbain est important, plus la consommation de carburant augmente (Newman et Kenworthy, 1989). En périurbain, les ménages n'ont souvent accès qu'à des transports très polluants comme nous pouvons le voir sur la figure ci-dessous.

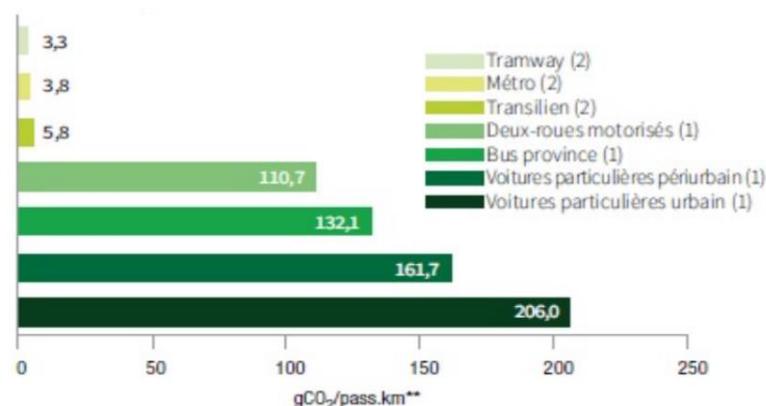


Figure 12 : Émissions de CO₂ des transports de passagers urbains et périurbains. Source : ADEME, *Chiffres clés*, op.cit. p.30

De plus, l'étalement urbain a été critiqué pour ces externalités négatives sur l'environnement. Il induirait un gaspillage des ressources naturelles et une diminution de la biodiversité, entre autres en fragmentant l'espace naturel (Djellouli *et al.*, 2010²⁶, d'après Bailly et Bourdeau-Lepage, 2011).

*Émissions de CO₂ dues à la production d'électricité ou à l'extraction, le raffinage et le transport des carburants.
** Grammes C₂ par passager-kilomètre

Sources :
(1) Deloitte pour l'ADEME : « Etude sur les efficacités énergétiques et environnementales des modes de transports » 2008
(2) RATP-2016
Champ : France métropolitaine

²⁵ ADEME, *Chiffres clés* [En ligne] édité le 09/04/2018, <https://www.ademe.fr/expertises/mobilite-transport/chiffres-cles-observations/chiffres-cles>

²⁶ Djellouli Y., Emelianoff C., Bennisr A., Chevalier J., (dir.) 2010, *L'étalement urbain*, Rennes: Presses universitaires de Rennes.

Conclusion partie 1.1

Trois enjeux contemporains majeurs interrogent ainsi le lien entre les différents secteurs, notamment le logement et la mobilité quotidienne : l'étalement urbain, la précarité énergétique, et le réchauffement climatique. Il ressort que ces enjeux sont dépendants les uns des autres. L'étalement urbain peut provoquer des situations de précarité énergétique et augmenter les émissions de GES. Aussi, les risques liés au réchauffement climatique sont généralement plus intenses pour les personnes précaires (GIEC, 2014). Il y a donc de très fortes chances qu'une action visant l'un de ces enjeux impacte les autres. Cependant, il n'est pas évident que les mêmes solutions et les mêmes échelles d'action soient préconisées pour chaque. Par exemple, le tableau 4.5 du rapport de synthèse du 5^{ème} rapport du GIEC liste les co-avantages et les effets indésirables possibles des principales mesures d'atténuation du réchauffement climatique sur l'économie, la société, et l'environnement (GIEC, 2014, 114-115).

Le point commun de ces enjeux et qu'ils amènent à prendre du recul sur le choix résidentiel en redonnant de la transversalité dans la réflexion des actions à mener, de l'interaction entre ces actions et des acteurs impliqués. Le choix résidentiel n'est plus considéré comme relevant uniquement du logement.

1.2. Questionner la transversalité des notions et de leur mise en œuvre

1.2.1. Déconstruire pour reconstruire le concept d'abordabilité

Le choix résidentiel est lié à l'abordabilité du logement. La notion de coût résidentiel a émergé à la suite de la déconstruction du concept d'abordabilité au regard des enjeux présentés dans la partie précédente. Soulignons qu'il ne faut pas confondre l'abordabilité du logement (*housing affordability*) avec le logement abordable (*affordable housing*). Le premier est un terme général exprimant l'accessibilité du logement au regard de sa disponibilité, de son coût, et de son adéquation au(x) potentiel(s) habitant(s). Le second est une catégorie de logements adaptés aux besoins des ménages à revenus très faibles à modérés via la mise en œuvre de certaines mesures (telles que les primes à la densité) (Raynor et al., 2017).

La notion d'abordabilité du logement, telle que définie ci-dessus, a été conceptualisée notamment dans les pays anglo-saxons par la création d'indicateurs déterminants si un certain ménage pouvait résider dans un certain logement. Ce concept est considéré comme polysémique puisque plusieurs approches méthodologiques sont utilisées pour le mesurer (Mattingly et Morrissey, 2014). Melanie Jewkes et Lucy Delgadillo ont ainsi recensé 13 indicateurs existants aux États-Unis (Jewkes, Delgadillo, 2010) (cf. annexe 8). Les trois répertoriés dans le tableau ci-dessous sont les plus

couramment utilisés. En particulier, l’HUD, dit autrement la règle des 30% d’endettement, est adopté internationalement²⁷.

<i>Indicateur</i>	<i>HUD</i>	<i>NAR</i>	<i>Housing Wage / NLIHC</i>
<i>Partisan</i>	The Department of Housing and Urban Development Norme législative	National Association of Realtors Professionnels privés (agents immobiliers)	National Low Income Housing Coalition Association de consommateurs
<i>Description</i>	La charge du logement (comprenant le loyer ou le remboursement d’emprunt avec intérêt, taxes et assurances) ne doit pas être supérieure à 30% du revenu annuel brut .	Avec un acompte de 20%, une famille au revenu médian ne doit pas dépenser plus de 25% de son revenu au remboursement mensuel de son emprunt avec intérêt d’un logement au prix médian	Le niveau de revenu ne doit pas être inférieur au Housing Wage . Celui-ci correspond au salaire horaire nécessaire pour atteindre le <i>Fair Market Rent</i> (FMR), lui-même obtenu sur les statistiques du HUD.
<i>Avantages</i>	Facilement mesurable (données accessibles), compréhensible. La forme en ratio permet une analyse aisée de l’évolution au cours du temps. Utilisable pour les achats et la location.	Facilement mesurable (données accessibles, de l’échelle locale à nationale). Disponible pour les années antérieures.	Conçu pour la location. Autres avantages similaires au HUD.
<i>Désavantages</i>	Ne prend pas en compte la qualité et la localisation du logement, la structure du ménage, sa contrainte financière réelle, le coût de la vie lié à ce choix résidentiel. Utilise le revenu temporaire et non permanent du ménage.	Ne prend pas en compte la qualité et la localisation du logement, la structure du ménage, sa contrainte financière réelle, le coût de la vie lié à ce choix résidentiel. Ne peut pas être utilisé pour les locations. N’inclus pas les ménages d’une personne.	Que pour la location. Autres désavantages similaires au HUD.

Figure 13 : Principaux indicateurs de l’abordabilité du logement d’après (Jewkes, Delgado, 2010). Production personnelle.

Aucun de ces indicateurs ne considère les caractéristiques du ménage ou du logement. La distinction est floue entre l’abordabilité économique du marché et la capacité financière réelle d’un certain ménage. Cette dernière disparaît notamment dans l’approche NAR qui se situe à une échelle collective et vise davantage l’identification de potentiels projets profitables ou jugés comme nécessaires pour les professionnels privés et les aménageurs publics. De plus, l’abordabilité ainsi définie ne s’applique qu’au court terme puisqu’aucun coût variable n’est pris en compte. Des coûts non négligeables des dépenses des ménages autres que celui strictement du logement ne sont pas intégrés. Constatant l’absence de la prise en compte des coûts de la mobilité, K. Mattingly et J. Morrissey considèrent que ce paradigme de l’abordabilité du logement induit la construction de données non seulement inadéquates, mais également dans une large mesure factices (Mattingly et Morrissey, 2014). Cela leur permet de répondre aux adeptes de l’expansion urbaine qui promeuvent l’aménagement du laissez-faire aboutissant aux villes tentaculaires des États-Unis : « Cependant, si l’argument de l’abordabilité du logement doit être utilisé pour justifier l’étalement urbain, alors la définition et les méthodologies

²⁷ En France, on considère qu’un ménage ne peut s’endetter à plus d’un tiers de son revenu, soit 33%.

de l'abordabilité du logement ont besoin d'être réexaminées afin de s'assurer que les avantages économiques liés à l'emplacement du logement ne sont pas exagérément surestimés. »²⁸

La logique du « *drive until you qualify* »²⁹ ne semblant plus viable, des indicateurs combinant des informations sur le logement et sur la mobilité sont apparus sous l'impulsion des travaux de Barbara Lipman, reconstruisant ainsi le concept de l'abordabilité du logement (Lipman, 2006). Ils sont regroupés sous le terme de CHT (*Combined Housing and Transport*) par opposition aux indicateurs précédents, les CH (*Capped Housing*). En particulier, le Center for Neighborhood Technology (CNT) a construit en 2006 le *Housing + Transportation Affordability Index* (H+T Index) (CTOD, 2008).

Figure 14 : Formule de l'H + T Index et variables utilisées dans l'estimation du coût de la mobilité. Source : (CNT, 2017). Production personnelle.

$$H + T Index = \frac{\text{Coûts du logement} + \text{Coûts de la mobilité}}{\text{Revenu}}$$

Les coûts du logement et ceux de la mobilité reposent sur des estimations et des données statistiques. La figure ci-contre détaille les variables utilisées dans le calcul du coût de la mobilité. Les résultats sont présentés sous la forme d'une carte en ligne³⁰. Pour qu'un logement soit abordable, il faut d'après le CNT que l'H+T Index soit inférieur ou égal à 45% des revenus du ménage (dit autrement, moins de 30% consacrés au logement et moins de 15% pour la mobilité) (Guerra et Kirschen, 2016). Il en ressort que seulement 28% des quartiers résidentiels américains sont abordables pour un ménage américain moyen contre 76% avec une approche classique CH (Maresca et Dujin, 2013). Washington D.C., qui était connu comme la huitième ville la plus abordable, devient la première (Guerra et Kirschen, 2016).



Type	Variables
Variable Indépendantes (VI) Ménage	Revenu médian Nombre de navetteurs moyen Taille moyenne
VI Quartier (Densité)	Densité brute de ménages Intensité régionale de ménages Proportion de logements en location Proportion de ménages à une personne
VI Quartier (Emploi)	Indice d'accès à l'emploi Indice de mixité de l'emploi
VI Quartier (Marchabilité)	Densité des îlots
VI Quartier (Transport en commun, TC)	Indice de connectivité du réseau de TC Nombre moyen de déplacements en TC disponibles par semaine Espace de desserte des TC Nombre d'emplois dans l'espace de desserte des TC
Variables dépendantes	Possession de voitures Utilisation de voitures Utilisation des TC

On ne peut considérer cette méthode comme standard puisqu'elle ne peut s'appliquer à d'autres régions sans être profondément adaptée. La transposition de cet indicateur a été testée sur deux villes de pays en développement : Qom en Iran (Isalou et al., 2014) et Mexico City au Mexique (Guerra et Kirschen, 2016). La variabilité des coûts de la mobilité et l'hétérogénéité des données disponibles d'un territoire à l'autre ont été problématiques (Guerra et Kirschen, 2016). En Nouvelle-Zélande, K. Mattingly et J. Morrissey ont également développé deux autres CHT Index (Mattingly et Morrissey, 2014). Il ressort dans toutes ces études que les zones abordables sont là encore significativement

²⁸ Traduction personnelle de : « However, if housing affordability arguments are to be used to justify urban sprawl, then the definition and methodologies of housing affordability need to be re-examined to ensure that economic benefits of housing location are not inaccurately overstated » (Mattingly et Morrissey, 2014).

²⁹ Littéralement « conduisez jusqu'à être admissible [pour un prêt] ».

³⁰ Center for Neighborhood Technology, 2003- 2019, *H+T Index*, [Cartographies interactives, En ligne] consulté en juin 2019, disponible sur <https://htaindex.cnt.org/map>

différentes selon une approche CH ou CHT. L'écart entre l'abordabilité résultante augmente avec l'éloignement du centre, montrant une sous-estimation des coûts par les approches CH (cf. annexe 9).

Malgré la transversalité apportée par ces nouvelles approches de l'abordabilité, les CHT ainsi définis ont été critiqués (Guerra et Kirschen, 2016) pour :

- L'absence de prise en compte de la composition du ménage ;
- L'évaluation très approchée des coûts de transports (le stationnement n'est jamais considéré par exemple) ;
- L'omission de dépenses importantes comme l'alimentation ou l'éducation qui varient significativement selon la localisation résidentielle ;
- Sa nature quantitative qui se focalise sur le revenu des ménages et ignore ses préférences, son style de vie et l'avancement dans son parcours de vie.

Ces réflexions incitent à construire un coût global du fait de résider dans un certain logement, voir du fait de choisir d'habiter dans un certain logement si on considère le dernier point. Bruno Maresca et Anne Dujin ont nommé ce coût global le *coût résidentiel* (Maresca et Dujin, 2013). L'année d'après, Bruno Maresca et Gabriela Mercurio ont distingué le coût résidentiel public et celui privé comme présenté dans l'introduction (Maresca et Mercurio, 2014). Ils défendent l'idée selon laquelle « la notion de coût résidentiel [...] est aujourd'hui pertinente pour analyser des inégalités sociales et territoriales croissantes, dont la montée de la précarité énergétique est le symptôme » (Maresca et Dujin, 2013). En poursuivant cette logique, on peut estimer que les autres enjeux présentés en partie 1.1 (l'étalement urbain et le réchauffement climatique) sont aussi des symptômes de ces inégalités appréhendables par la notion de coût résidentiel.

Ainsi la notion de coût résidentiel commence à être définie en France et on réfléchit à son opérationnalité. Notamment le Cerema réfléchit sur ce sujet depuis 2014 avec la réalisation de trois ateliers de production réunissant des chercheurs, des experts et des techniciens (Cerema 2015), d'une analyse d'outils et d'études existants en lien avec le coût résidentiel pour la DGITM (Cauhapé M., Grangeon D., 2018 ; Bonne, 2018), de la publication *Le coût résidentiel, de quoi parle-t-on ?* (Cerema, 2016), et finalement de l'intégration du coût résidentiel dans l'EMC² ³¹. Cependant, la définition de la notion de coût résidentiel n'est actuellement pas arrêtée, et encore moins conceptualisée puisque l'évaluation du coût résidentiel n'est pas stabilisée d'un point de vue méthodologique. Chaque étude locale ayant évalué un coût résidentiel a établi une méthodologie différente (Cauhapé et Grangeon, 2018). Bruno Maresca et Anne Dujin préconisent de « cumuler le coût du logement, charges comprises, et le coût de la mobilité en fonction du type de commune de résidence » (Maresca et Dujin, 2013). Ainsi, une première étape semble se limiter au croisement des deux postes de dépenses les plus importants : le logement et la mobilité. La traduction politique du coût résidentiel ainsi simplifié pose déjà de nombreuses difficultés comme le montre la mise en application des CHT aux États-Unis.

³¹ Cerema, 2019, op. cit. p. 16

1.2.2. Un exemple de mise en œuvre anticipée

[Appliquer des mesures CHT \(croisant logement et transport\) plutôt que des mesures CH \(basées sur le logement uniquement\) aux accords de prêts immobiliers.](#)

En 1994, Patrick Hare est le premier à proposer de comptabiliser les coûts de transport en plus de ceux du logement dans les accords de prêts immobiliers (Hare, 1994³², d'après Chatman et Voorhoeve, 2010). En effet, les prêts immobiliers sont classiquement accordés dans une approche CH reposant principalement sur deux règles prudentielles (Coulombel, 2018) :

- *The housing burden*, appelé aussi *The front-end ratio* ou *taux d'endettement* en français. C'est la règle empirique du 30% (ou 33% en France) de taux d'endettement maximal (cf. partie 1.2.1. Indice HUD).
- *The residual income*, soit le *reste à vivre*. Il permet d'obtenir ce qu'il reste au ménage une fois certaines charges fixes payées (loyers, prêts, pensions alimentaires, taxe d'habitation, taxe foncière). Il est évalué au regard de la structure familiale, sans prendre en compte les choix modaux et les modes de vie des ménages.

Patrick Hare explique qu'il faut considérer que les ménages font des économies s'ils ont une possession et une utilisation réduites de la voiture. Ces ménages ont donc un risque moindre d'être insolubles. En 2002, John Holtzclaw, Robert Clear, Hank Dittmar, David Goldstein et Peter Haas reprennent cette idée. Contrairement à la proposition de Patrick Hare qui utilisaient les caractéristiques des ménages pour évaluer leurs coûts de transport, il est ici question de recourir aux caractéristiques structurelles du quartier (densité de la population) (Holtzclaw et al., 2002³³, d'après Chatman et Voorhoeve, 2010). La mise en place d'une telle mesure a été soutenue par de nombreux universitaires partisans du Nouvel Urbanisme car il était prévu que ça régule l'étalement urbain tout en permettant une croissance urbaine compacte, que ça soutienne le développement des transports en commun et de l'économie locale, et que ça facilite l'accès à la propriété pour les ménages aux revenus faibles ou modérés. Enfin, cela devait pouvoir répondre aux enjeux de pollution de l'air et d'émissions de GES (CTOD, 2008).

[Impact des mesures CHT en théorie](#)

Très peu de travaux ont évalué précisément l'impact de telles mesures. Nicolas Coulombel a été le premier à publier en 2018 une comparaison théorique des politiques CH et CHT dans un même cadre analytique, en l'occurrence un modèle monocentrique (Coulombel, 2018).

Il conclut que les mesures prudentielles activent trois mécanismes :

- **Un effet direct de solvabilité** : en imposant des contraintes à l'accord des prêts, les politiques CH et CHT réduisent mécaniquement les risques d'insolvabilité.

³² Hare P., 1994, « One-car mortgages and one-car rents », *Land Development*, n° 12, 4p.

³³ Holtzclaw J., Clear R., Dittmar H., Goldstein D., Haas P., 2002, « Location efficiency: Neighborhood and socioeconomic characteristics determine auto ownership and use - studies in Chicago, Los Angeles and San Francisco. », *Transportation Planning and Technology*, n°25, pp. 1-27.

- **Un effet de délocalisation.** Les politiques CH induisent une force centrifuge qui peut, si la contrainte est trop élevée, expulser les ménages à faibles revenus hors du centre-ville où les coûts de transport augmentent fortement, entraînant une dégradation de leur solvabilité. Au contraire, la zone contrainte avec les politiques CHT prend la forme d'un anneau extérieur, ce qui incite les ménages à faibles revenus à s'installer dans le centre-ville.
- **Un effet d'équilibre :** en limitant la capacité d'offre des ménages et en réduisant la demande de logements, les politiques CH et CHT provoquent une baisse des prix du logement. C'est le résultat de mécanismes d'ajustement de l'offre et de la demande.

Il conclut également que les politiques CHT protègent mieux les ménages face à des envolées du prix de carburant. Ainsi, Nicolas Coulombel recommande, en théorie, la mise en place de mesures prudentielles pour l'accès au logement, surtout les CHT. Il reconnaît certaines limites à ses résultats. Dans son modèle monocentrique, le choix résidentiel et le prix des logements dépendent principalement des coûts de transport, sans prendre en compte d'autres facteurs importants comme les commodités. Dans son modèle, les ménages pauvres habitent dans le centre-ville et ceux aisés en banlieue. Cela correspond à la plupart des métropoles américaines, mais ne s'applique que peu en France (pensons à Paris). Ensuite, il souligne que son analyse repose seulement sur des coûts de transports monétaires. Il ne considère pas le coût temporel des déplacements bien que ce soit une autre force centrifuge, sachant que la valeur du temps augmente avec les revenus.

Une mise en pratique des CHT : l'exemple des TCM

Alors que les politiques CH sont très répandues dans l'accord de prêts immobiliers, les politiques CHT n'ont été appliquées qu'aux États-Unis sous le terme de *Transportation-Credit-Mortgages* (TCM). Les TCM diffèrent des CHT de l'étude de Coulombel du fait qu'il n'est pas ici question de renforcer la contrainte d'accord des prêts selon l'évaluation des coûts de transports, mais d'augmenter la somme maximale potentiellement prêtée pour les ménages s'installant dans des zones desservies en transports en commun. Ainsi, ce n'est pas le coût des transports qui est évalué, mais l'accessibilité des territoires. Les TCM sont des prêts qui ont été émis principalement par Fannie Mae sous deux formes : les *location-efficient mortgages* (LEM) et les *smart-commute mortgages* (SCM).

Les LEM ont pu débiter en 1999 grâce à l'investissement de plusieurs organisations philanthropiques, du CNT de Chicago, du *Natural Resources Defense Council*, et du *Surface Transportation Policy Project*. Ce sont donc davantage des acteurs liés à la mobilité ou à la défense de l'environnement, plutôt que des acteurs du secteur du logement, qui ont permis cette mise en œuvre de l'approche CHT. La plupart des LEM ont été achetés entre 2000 et 2003. Le LEM permettait à un ménage qui voulait acheter dans une localisation « efficace » de prétendre à un montant d'emprunt équivalant à un ménage qui pouvait gagner jusqu'à 12 000\$ de plus par an³⁴. L'efficacité de la localisation d'un territoire était évaluée à

³⁴ Si nous prenons l'exemple d'un ménage qui a un revenu de 60 000\$ par an, qui veut faire un emprunt sur 30 ans avec un taux d'intérêt de 6%, et un taux d'endettement de 25% pour acheter un bien immobilier bien situé, alors il pourra potentiellement emprunter l'équivalent d'un ménage qui gagne 12 000\$ de plus par an. Dans ce cas, cela revient à pouvoir emprunter 43 000\$ de plus, dit autrement de passer d'un prêt de 212 000\$ à un prêt de 255 000\$, soit une augmentation

partir de la densité de la population, de la desserte en transports en commun, de la taille des quartiers et de l'ancienneté du bâti. La méthode précise était construite empiriquement, et donc spécifiquement, pour chaque territoire où les LEM étaient rendus disponibles, c'est-à-dire les métropoles de Chicago, Los Angeles, Seattle, et dans la région de la baie de San Francisco (Chatman et Voorhoeve, 2010).

Les SCM sont une version simplifiée des LEM, faisant suite aux retours d'expériences de celui-ci. Ils sont apparus en 2001 dans tous les territoires où l'intérêt local était suffisant via l'implication des prêteurs, des agences de transports en commun et d'organisations philanthropiques. Finalement, les SCM ont été disponibles dans 39 villes et plus de 50 comtés. Avec les SCM, on considère que les ménages économisent 200\$ par personne par mois ou 250\$ par ménage par mois s'ils s'installent à moins de 0,25 mile (\approx 400m) d'un arrêt de bus ou moins de 0,5 mile (\approx 800m) d'une gare ferroviaire. Remarquons que cela permet un montant maximal d'emprunt bien inférieur aux LEM³⁵. Selon le territoire, ces prêts étaient disponibles sans limitations de revenus ou seulement pour les ménages avec des revenus inférieurs ou égaux au revenu médian du territoire. Les ménages signant un SCM n'étaient pas autorisés à posséder plus de deux voitures. Certaines agences de transports en commun locales ont mis en place des mesures incitatives sous la forme d'abonnements gratuits ou à tarifs réduits. Des publicités ont été affichées dans les transports en commun. Ainsi, on pouvait lire dans les trains de la baie de San Francisco : « Le transport public pourrait être votre billet vers le rêve américain »³⁶ (Chatman et Voorhoeve, 2010).

Les limites des TCM : des difficultés techniques, des acteurs non coordonnés et des objectifs manqués

Les TCM ont eu peu de succès avec environ 300 prêts achetés seulement. Bien qu'ils étaient disponibles dans de nombreux territoires des États-Unis, les prêts effectivement contractés ont été fortement concentrés dans l'espace. Alors que les LEM ont été utilisés majoritairement pour l'achat de copropriétés, les SCM ont plutôt permis d'accéder à des maisons individuelles. Plusieurs défauts des TCM ont été soulignés pour expliquer la faible demande de prêts (Chatman et Voorhoeve, 2010). D'abord, il était nécessaire d'adapter les modèles pour chaque nouveau territoire intéressé, ce qui est coûteux. Ensuite, les TCM n'ont pas pu être intégrés au logiciel standard utilisé par la plupart des institutions bancaires car celui-ci n'était pas mis à jour assez régulièrement. Hormis ces difficultés purement techniques, les prêteurs avaient initialement une vision positive des TCM, mais il s'est avéré que le contexte financier n'était pas favorable. À cette même époque, Fannie Mae proposait d'autres produits avec des taux d'intérêt plus bas, et certains organismes, très laxistes, proposaient des prêts

de 20% (Chatman et Voorhoeve, 2010).

³⁵ Si nous reprenons l'exemple précédent d'un ménage avec un revenu de 60 000\$, qui veut faire un emprunt sur 30 ans avec un taux d'intérêt de 6%, et un taux d'endettement de 25% pour acheter un bien immobilier bien situé, alors il pourra potentiellement emprunter l'équivalent d'un ménage qui gagne 250\$ de plus par mois. Dans ce cas, cela revient à pouvoir emprunter 10 600\$ de plus, dit autrement de passer d'un prêt de 212 000\$ à un prêt de 222 600\$, soit une augmentation de 5% (Chatman et Voorhoeve, 2010).

³⁶ Traduction personnelle de « Public transit could be your ticket to the American Dream » (Chatman et Voorhoeve, 2010).

« jumbo »³⁷. Ainsi, de nombreux acheteurs se sont rendus dans des banques, attirés par les TCM, mais ont finalement contracté un type de prêt différent. Cela a été renforcé par le fait que les TCM n'étaient applicables qu'à des prêts aux montants limités qui ne permettaient pas d'acheter dans de nombreux espaces à proximité des transports en commun, où la pression foncière était très élevée. Celle-ci y était d'autant plus élevée que la demande augmentait sans aucune garantie de l'augmentation de l'offre. Les TCM jouent sur la densité urbaine de façon indirecte : ils incitent les promoteurs à faire pression sur les municipalités pour avoir des permis de construire aux abords des arrêts de transports en commun. Mais l'application du droit des sols pouvait être stricte sur la destination des terres, sur la densité maximale, sur la taille des lots ou encore sur les exigences de stationnements. Ainsi la politique locale pouvait empêcher directement le développement de logements, d'autant plus que les projets de densification font souvent naître une opposition locale forte. De plus, il faut au préalable que les promoteurs soient intéressés pour construire dans les zones concernées par les TCM, et que les ménages soient enclins à investir plus d'argent pour y habiter. Ces différentes raisons ont induit une implication limitée des prêteurs, surtout nationaux. Le succès de ces mesures CHT dépendait donc de la publicité menée par les banques régionales et locales ainsi que par les agences de transports en commun. Or ces dernières ont participé de façons relativement passives à cause de leurs fonds limités et de leur scepticisme face à la logique qui considérait que des abonnements gratuits pendant 1 an entraîneraient plus de passagers au long terme. De plus, les publicités affichées dans les transports en commun ne permettaient pas de toucher les navetteurs, qui apprenaient parfois l'existence de ces prêts une fois leur nouveau bien immobilier acheté.

Au vu de toutes ces limites, Daniel Chatman et Niels Voorhoeve estiment que les TCM, ainsi appliqués, ne peuvent pas atteindre les buts sociaux escomptés (Chatman et Voorhoeve, 2010). Tout d'abord, les TCM devaient permettre aux ménages à faibles revenus utilisant les transports en commun de surenchérir sur les ménages plus aisés qui utilisent des voitures. Cependant le pouvoir d'achat supplémentaire n'était pas suffisant puisqu'il représentait en moyenne 15 000 \$. Ensuite, les TCM n'ont pas touché en majorité les ménages à faibles revenus. Seulement 20% des emprunteurs de LEM et 50% des emprunteurs de SCM avaient un revenu inférieur à 80% du revenu médian régional. Ces proportions sont surestimées puisqu'un certain nombre d'emprunteurs n'ont déclaré que le revenu nécessaire pour prétendre à un tel prêt. Malgré la rareté des travaux sur l'évaluation des TCM, on peut questionner la prise de risque que cela entraîne pour les ménages. En effet, une étude réalisée sur les prêts de Chicago montre que les habitants des localisations « efficaces » ciblées par les TCM n'avaient pas moins de défauts de paiement que les autres. En effet, les TCM autorisent des taux d'endettement élevés, or de nombreux travaux montrent une corrélation entre des taux d'endettement élevés et des défauts de remboursements. Il faut rappeler que les économies de transport anticipées sont des estimations qui reposent sur des données d'accessibilité et non sur des mesures de coûts de transport. Ainsi, rien n'obligeait les emprunteurs à réaliser un report modal vers des modes doux tel qu'il était attendu. C'est pourquoi les TCM ont pu finalement aggraver la situation de ménages modestes.

³⁷ Les prêts « jumbo » sont des prêts immobiliers américains du début des années 2000 dont le montant d'emprunt outrepassé les limites fixées par la *Federal Housing Finance Agency*.

Malgré les problèmes techniques et l'inefficacité des TCM, Daniel Chatman et Niels Voorhoeve ne rejettent pas toutes les mesures CHT, qui restent pertinentes d'après la théorie. Pour eux, les difficultés citées ci-dessus découlent d'objectifs contradictoires : est-il possible de lutter contre la précarité des ménages à faibles revenus tout en facilitant l'accès à la propriété ? De façon plus large, est-il possible que les CHT répondent mécaniquement et simultanément aux enjeux d'étalement urbain, de précarité énergétique, et d'émissions de GES ? L'absence d'une ligne politique claire n'a pas permis de définir quel public était visé, quels acteurs avaient intérêt ou devaient s'investir pour avoir une mise en œuvre efficace et cohérente des CHT. Un enseignement que nous pouvons tirer de ces expérimentations et que le coût résidentiel est une notion qui donne un horizon de réflexion. Sa conceptualisation, qui vise une mise en application, peut prendre des formes variées et amener à des effets très contrastés selon la ligne politique choisie.

1.2.3. Des acteurs, des actions, des outils différents selon la ligne politique

En partie 1.1, nous avons présenté des visions contrastées d'un même contexte contemporain qui amènent à la réflexion autour du coût résidentiel. Chaque vision met en avant des dynamiques différentes, mais en interactions, qui se superposent dans le temps et dans l'espace : l'étalement urbain, la précarité énergétique, et le changement climatique. Quatre objectifs politiques différents semblent s'être formés en réaction à ces constats (Bonne, 2018) :

- 1. limiter la vulnérabilité des ménages dans le cadre de leur accession à la propriété ;
- 2. lutter contre la précarité et la vulnérabilité énergétique des ménages ;
- 3. réduire la consommation énergétique et les émissions de GES ;
- 4. maîtriser le développement urbain.

Des objectifs aux échelles différentes

Ces lignes politiques sont à des échelles différentes : les deux premières se focalisent sur le ménage, alors que la troisième est à l'échelle globale, et la quatrième à l'échelle régionale. L'échelle de l'objectif peut être différente de l'échelle des actions qui y répondent. Par exemple, pour atteindre une réduction de la consommation énergétique et des émissions de GES, certains acteurs sont convaincus du poids des actions à l'échelle individuelle. C'est ce que défend par exemple Pierre Rabhi à travers Mouvement Colibris, une association basée sur l'*empowerment* pour atteindre une transition écologique³⁸. Inversement, des objectifs à l'échelle individuelle peuvent nécessiter des modifications structurelles.

³⁸ Colibris, un mouvement citoyen [En ligne], consulté en août 2019, <https://www.colibris-lemouvement.org/>

Des objectifs aux approches problématiques convergentes ou divergentes qui mobilisent des acteurs spécifiques

Le **premier objectif** cité touche des problématiques plutôt sociales et territoriales. En effet, l'accès à la propriété s'inscrit dans des objectifs plus larges de sécurité ontologique, de lutte contre l'exclusion sociale et professionnelle, de lutte contre les ségrégations sociales et territoriales, etc. Le **second objectif**, qui envisage les difficultés quotidiennes des ménages, leurs logiques de privations au quotidien, et leur confort de vie, se concentre sur des problématiques sociales en s'éloignant des problématiques territoriales. La problématique environnementale joue comme un supplément dans l'argumentaire des partisans à cet objectif, sans que ça soit prioritaire. Par exemple, en ce qui concerne la précarité énergétique liée à la mobilité, la voiture individuelle reste une solution, qui peut parfois être la seule adaptée aux besoins de certains ménages au court terme. Alors que pour les militants du **troisième objectif** cité, la voiture individuelle n'est pas une solution fiable, bien qu'aucune réponse alternative n'ait été trouvée à l'autosolisme dans certains cas (Guetté, 2016). Cet objectif-ci, qui s'intéresse aux ressources naturelles et au réchauffement climatique, relève de problématiques environnementales et peu de problématiques sociales. Enfin, le **quatrième objectif** de maîtrise du développement urbain appréhende des problématiques territoriales et également environnementales (préservation des écosystèmes, du continuum écologique, etc.).

Ainsi, le type de problématiques sous-entendues par les objectifs politiques reliés à la notion de coût résidentiel peut converger ou diverger. Cela complexifie la mise en œuvre de la notion de coût résidentiel comme nous l'avons constaté dans la partie précédente. Dans la mise en place des TCM, l'objectif de meilleur accès à la propriété s'oppose à celui de précarité des ménages. De même, les propositions d'augmentation du prix de l'essence dans une optique environnementale sont critiquées à cause des inégalités sociales et territoriales que cela engendre. Dans la même logique, il a été montré qu'il est possible de vivre en milieu urbain sans voiture, et donc il est possible de les interdire dans une optique environnementale. Cependant, cela induirait une ségrégation spatiale et sociale forte où les centres d'agglomérations seraient systématiquement requalifiés au détriment de leurs périphéries. Une telle interdiction des voitures ne semble donc pas forcément souhaitable dans une optique sociale et territoriale (Kaufmann, 2019). Il y a selon les territoires des sensibilités différentes aux problématiques en fonction de leurs histoires. Par exemple, les États-Unis ont une histoire marquée par les discriminations raciales qui ont contribué à la concentration des familles pauvres et de couleurs dans les quartiers centraux des villes bien desservies en transports en commun. C'est pourquoi la lutte contre les ségrégations sociales et spatiales y est le plus souvent priorisée. Cette ligne politique est tangible comme l'illustre l'arrêt de la Cour Suprême du Texas qui a considéré qu'une aide financière au développement urbain basée sur l'H+T Index violait le *Fair Housing Act* (Titre VIII du *Civil Rights Act of 1968*) puisque cela perpétuait et renforçait les schémas existants de ségrégations raciales et socio-économiques (Guerra et Kirschen, 2016). En France, et plus généralement en Europe, ce sont plutôt les problématiques de précarités qui sont mises en avant.

Chaque problématique (environnementale, sociale, ou territoriale) mobilise des acteurs différents qui vont porter cette cause sur la scène publique. Philippe Garraud qualifie ces personnes, qui « donnent sur le plan symbolique une forte légitimité à leur cause en la justifiant par la référence à des valeurs affirmées (intérêt général, justice, service public, solidarité, etc.) et [qui] constituent des coalitions qui permettent aux problèmes qu'ils soulèvent de gagner en audience et en légitimité dans le cadre d'un rapport de forces toujours provisoire », les *entrepreneurs* (Garraud, 2010, 59). En simplifiant, on peut associer les associations aux causes environnementales et sociales, les aménageurs et les collectivités aux problématiques territoriales, les employeurs aux questions sociales et territoriales d'accès à l'emploi, etc. Dans un mémoire de stage, Clémence Guetté a classifié les acteurs qui se sont mobilisés dans les questions de vulnérabilités liées à la mobilité selon leurs objectifs et l'échelle de leur approche. Les acteurs s'y regroupent selon qu'ils sont liés aux problématiques sociales, environnementales ou territoriales.

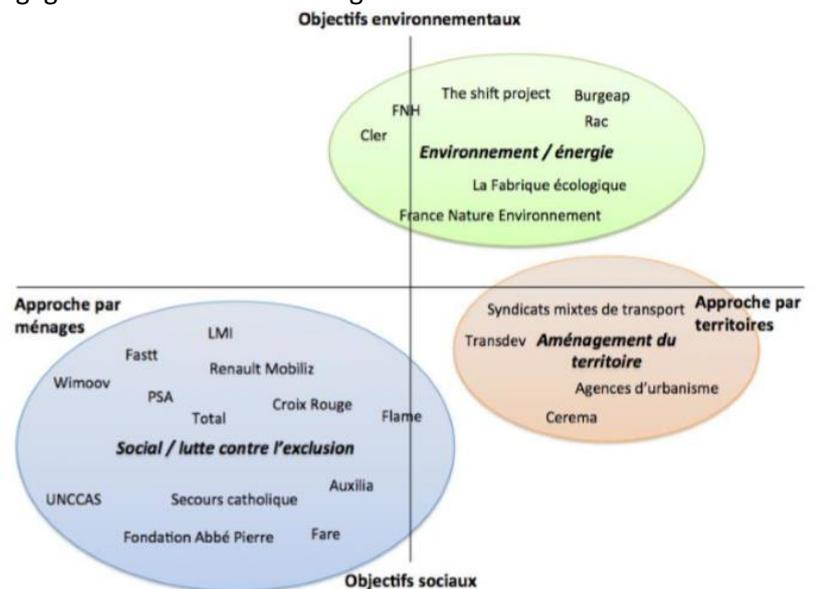


Figure 15 : Classement des acteurs qui se sont mobilisés dans les questions de vulnérabilités liées à la mobilité selon leurs objectifs et l'échelle de leur approche. Source : figure 4 de (Guetté, 2016)

Les outils utilisés par ces acteurs vont être teintés de leur approche problématique, notamment via les variables prises en compte. Le tableau de l'annexe 10 est une comparaison des variables utilisées dans différents outils de notation d'évaluation de l'accessibilité de logement (Palm, 2018). On peut remarquer par exemple qu'à Vancouver, le choix a été fait de se concentrer sur l'adaptation aux familles avec de jeunes enfants, ce qui a influencé significativement les lieux intégrés dans le calcul de l'accessibilité des territoires (écoles primaires, garderies, parcs, ...).

Bien que chaque problématique émerge sur la scène publique sous l'impulsion d'acteurs précis, leur mise en application nécessite souvent l'implication de tous les types d'acteurs de la société (publics, privés, associations) comme il a été constaté dans l'exemple des TCM (Chatman et Voorhoeve, 2010). Les actions qui sont mises en place se différencient, par contre, par les acteurs auxquelles on impute la responsabilité du problème.

Un cadrage du problème qui vise des responsables différents

Marion Cauhopé et Damien Grangeon ont recensé les différents outils d'aide à la décision en lien avec le coût résidentiel. Ils se sont attachés à distinguer les destinataires de chaque outil (Cauhopé, Grangeon, 2018).

En Europe, de nombreux outils sont d'abord à destination du ménage. Dans son analyse de la sécurité routière en France, Claude Gilbert a montré que la responsabilité des problèmes publics est souvent

rejetée sur le particulier qui est jugé comme ayant un comportement inadéquat. (Gilbert, 2009). Les outils vont être souvent construits en vue de modifier les pratiques individuelles, régulièrement via de la sensibilisation. Avec cette approche, les outils interactifs où le ménage apporte les valeurs réelles des variables, sont tenus pour très pertinents. On peut citer comme tel outil *E-mob* de l'agence d'urbanisme de Saint-Etienne Epures qui s'applique au SCoT Sud Loire et au territoire de Nord Isère³⁹. Les outils construits sur des données statistiques vont permettre d'identifier les ménages qui nécessitent un soutien (financièrement notamment).

Aux États-Unis, l'approche est d'ordre plus structurel. On a d'ailleurs souligné en partie 1.2.2 que l'idée des CHT, proposée initialement sous une approche individuelle, a rapidement évolué vers une approche structurelle pour être mise en œuvre aux États-Unis (Holtzclaw et al., 2002⁴⁰, d'après Chatman et Voorhoeve, 2010). Puisque les informations sont en premier lieu à destination des aménageurs et des décideurs politiques, comme c'est le cas pour l'H+T Index (CTOD, 2008), ce sont des données statistiques et des modélisations qui sont davantage recherchées pour identifier les zones nécessitant des aménagements urbains particuliers (tels que des logements abordables, des installations d'infrastructures, etc.) (Guerra et Kirschen, 2016).

Les acteurs de chaque pays s'inspirant des autres, la distinction est en réalité loin d'être aussi stricte, et les outils trouvent souvent plusieurs destinataires. Marion Cauhopé et Damien Grangeon ont préféré distinguer les outils selon une catégorisation en deux types : les outils d'aide à la localisation, et ceux de calculs de coût. Les premiers permettent de sélectionner les territoires propices à un projet (d'échelle individuelle ou collective) ; les seconds quantifient le coût d'un projet. Nous y reviendrons plus tard dans le rapport.

Il est important de souligner que la construction des outils diffère selon que l'approche est individuelle ou structurelle puisque ce ne sont pas les mêmes variables qui seront choisies. Les résultats obtenus pour un même territoire peuvent donc diverger. Dans la figure page suivante, nous constatons que la partie Sud-Ouest de Melbourne est plus dévalorisée selon la notation HART que selon la notation VAMPIRE. Or le HART (*Housing Access Rating Tool*) a une approche structurelle qui repose sur une mesure d'accessibilité, tandis que l'outil VAMPIRE (*Vulnerability Assessment for Mortgage, Petrol and Inflation Risks and Expenditure*) a une approche individuelle qui s'attache aux caractéristiques des ménages.

³⁹ E-Mob [En ligne] <http://www.e-mob.fr/Identification/choixDepartement.php>, consulté en juin 2019

⁴⁰ Holtzclaw J., Clear R., Dittmar H., Goldstein D., Haas P., 2002, op.cit. p. 35

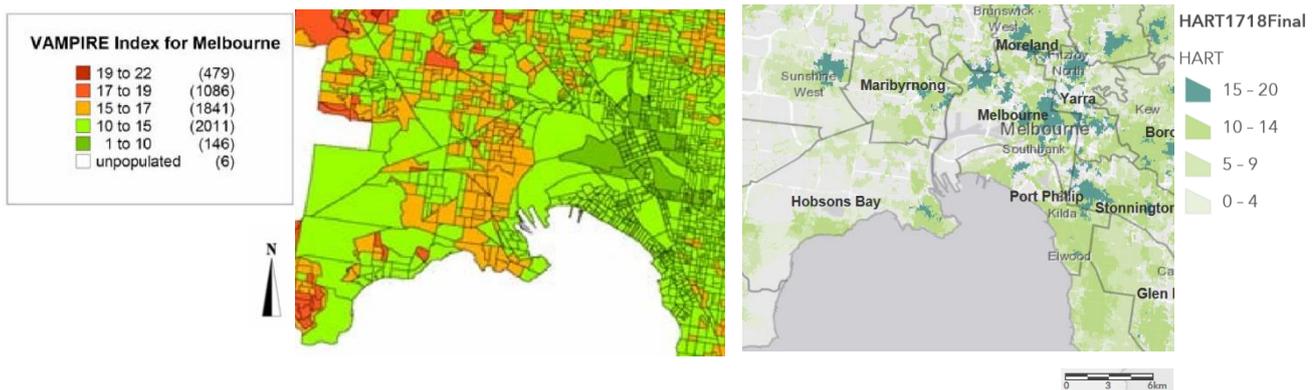


Figure 16 : Extraits de la cartographie de Melbourne selon l'outil *Vampire* et selon le HART. Sources : figure 7 de (Dodson et Sipe, 2006) et HART-Housing Access Rating Tool [En ligne] consulté en août 2019, <https://www.arcgis.com/home/webmap/viewer.html?webmap=98830487b4d348de8bd81bba1669a0c2&extent=144.8533,-37.8711,145.1062,-37.7585>

Ainsi, les réflexions transversales qui croisent le logement et la mobilité quotidienne se déclinent en différents objectifs politiques qui sont liés à des approches problématiques différentes (environnementales, sociales, ou territoriales). Selon le cadrage choisi, les acteurs impliqués, ceux visés, les informations recherchées, les outils construits, et les actions mises en œuvre seront différents. Le cadrage de la problématique va impliquer un autre facteur majeur des actions mises en œuvre : leur temporalité.

1.2.4. Une temporalité de l'action

Selon la problématisation du coût résidentiel, l'échelle de temps visée est différente. Les questions qui relèvent de la précarité des ménages mettent en avant davantage des actions au court terme (par exemple des aides financières). Au contraire, les problématiques environnementales mobilisent le long terme. L'approche territoriale du coût résidentiel (amélioration de l'accès à la propriété, lutte contre l'étalement urbain) se rapporte plutôt au moyen terme.

La temporalité peut être un argument fort dans la ligne politique à choisir. Il semble souvent prioritaire de répondre aux besoins immédiats avant de répondre aux difficultés qui apparaîtront au moyen ou au long terme. Ainsi les propositions de mesures environnementales croisant le logement et la mobilité, ont pu être bloquées par les arguments sociaux (Guetté, 2016). Cependant, en introduisant l'idée d'urgence climatique, les militants écologistes donnent à leur cause une temporalité courte, voire immédiate. Dans l'exemple de l'arrêt de la Cour Suprême du Texas qui a interdit des aides financières au développement urbain basée sur l'H+T Index (cf. partie précédente, Guerra et Kirschen, 2016), c'est ici l'anticipation d'effets négatifs au moyen terme qui a pris le dessus sur une proposition visant une réponse au court terme.

On peut donc remarquer que les discours sont travaillés pour jouer sur les temporalités. Nicolas Bonne a recensé dans un mémoire de fin d'études les notions mobilisées dans les études locales françaises qui pouvaient se rapporter au coût résidentiel (Bonne, 2018). En complément de la

notion de précarité énergétique est souvent utilisée celle de vulnérabilité énergétique (logement, déplacement, logement et déplacement) qui permet d'anticiper des potentielles situations de précarité énergétique. En passant dans les discours de la notion de précarité énergétique à celle de vulnérabilité énergétique, on se déplace d'une temporalité courte à un moyen terme. Cela permet de ne pas se fier à une situation ressentie comme équilibrée à un moment t. En effet, il y a l'idée d'évaluer la probabilité de basculement vers une situation de précarité en étudiant, selon Marie-Clotilde Meillerand et Jean-Pierre Nicolas trois facteurs : l'exposition, la sensibilité, et l'adaptabilité du ménage (Nicolas et Meillerand, 2017). Nicolas Bonne relève aussi la notion de résilience, utilisée pour les problématiques environnementales. Elle permet de se projeter cette fois-ci au long terme sur la capacité de retour à une situation d'équilibre. Si on s'intéresse directement à la notion de coût résidentiel, on remarque que seules les études qui étudient la vulnérabilité des ménages dans le cadre de leur accession à la propriété, l'emploient. Le terme de coût global semble plus fréquent. On peut émettre l'hypothèse que l'expression coût résidentiel est moins connue et moins instinctivement utilisée. Là encore, la temporalité semble différente entre le coût global et le coût résidentiel. Le premier évoque davantage une mesure de divers coûts à un moment t ; alors que le second se réfère à une action qui dure dans le temps : le fait de résider. Ce n'est peut-être pas un hasard si on retrouve le terme de coût résidentiel justement dans les études qui relèvent de problématiques territoriales, et donc souvent de réflexions au moyen terme.

Conclusion partie 1.2

Des situations à enjeux ont amené à s'éloigner de la considération isolée du logement en le croisant avec les différents coûts de la vie quotidienne. Les notions existantes, comme celle d'abordabilité du logement ou de précarité des ménages, n'étaient pas propices à de telles analyses telles qu'elles étaient classiquement conceptualisées. Il a donc fallu revenir aux notions pour les reconceptualiser en intégrant d'autres postes de dépenses quotidiennes, notamment la mobilité. Cela a permis de donner de nouvelles perspectives dans la résolution d'objectifs relevant de problématiques environnementales, territoriales, et sociales. Cependant, la mise en application de ces notions, qui ont gagné en transversalité, se heurte sur la prise en compte simultanée des caractéristiques quantitatives et qualitatives du territoire et des ménages. C'est pourquoi des auteurs ont ressenti le besoin d'introduire de nouvelles notions : celle de *coût global*, et celle de *coût résidentiel*. La notion de coût résidentiel a l'avantage d'englober différentes temporalités : le moment du choix résidentiel (pris en compte par l'abordabilité) ; la période où le ménage vit dans le logement (ce qui est considéré avec la notion de précarité) ; l'anticipation de potentielles difficultés (que l'on retrouve dans l'idée de vulnérabilité). Ainsi, la notion de coût résidentiel représente un coût global à court, moyen, et long termes.

La diversité des problématiques et des temporalités touchées complexifie la mise en application du coût résidentiel, même simplifiée aux coûts de logement et de mobilité comme nous l'avons vu avec l'exemple des TCM. En effet, cette transversalité implique la mobilisation d'acteurs variés, intégrés dans un système divisé en secteurs, qui traditionnellement défendent des lignes politiques

différentes, et ont une vision à plus ou moins long terme. Leur outillage diffère également, puisqu'il est souvent construit en fonction de cette ligne politique et de cette temporalité. Il y a donc ici un vrai enjeu de coordination d'acteurs et de définition d'objectifs politiques précis et communs pour pouvoir conceptualiser le coût résidentiel.

Nous avons souligné que les États-Unis et l'Europe ont des approches respectivement plutôt structurelles et plutôt individuelles. La notion de coût résidentiel s'intègre dans les réflexions émergentes dans l'une et l'autre de ces approches puisqu'elle a la particularité d'être multidimensionnelle.

1.3. Une complexité majeure : le caractère multidimensionnel de la notion de coût résidentiel

Une des critiques majeures des mesures existantes qui croisent le logement et la mobilité est la faible prise en compte, voire l'omission, des *modes de vie* (cf. partie 1.2.1, Guerra et Kirschen, 2016). Les approches structurelles se restreignent souvent à une étude quantitative et non qualitative de l'accessibilité : on mesure la distance entre le logement et diverses commodités sans jauger de leur qualité, ni de leur efficacité (fréquences et vitesses des bus par exemple). Les approches individuelles dépassent rarement la description des conditions de vie, qui repose sur des critères statistiques du cadre de vie⁴¹ et de la vie matérielle des ménages (Maresca, 2017). Les études transversales sont peu développées pour l'instant. Or les valeurs et les pratiques individuelles, conditionnées par les possibilités offertes par le territoire, influencent significativement le coût résidentiel. Ces différents éléments composent les modes de vie (Tabbone, 2017). C'est pourquoi il semble intéressant d'ouvrir la notion de coût résidentiel à celle de mode de vie.

1.3.1. Les modes de vie : au cœur du coût résidentiel

La notion de mode de vie est une expression polysémique dont « il serait illusoire d'espérer qu'on puisse [la] définir [...] d'une façon unitaire, objective et arrêtée une fois pour toutes » (Maresca, 2017 en citant Kende, 1976⁴²). Au singulier, elle semble correspondre à un cadre de référence de la vie sociale (*le mode de vie occidental, The american way of life, ...*). Le mode de vie actuel serait l'héritage du basculement des années 30, marqué par la sortie de l'autoproduction, de l'autosuffisance, et de la vie sociale centrée sur le voisinage. Au pluriel, les modes de vie renverraient à un ensemble de pratiques de la vie quotidienne déclinables à différentes échelles (*le mode de vie périurbain, le mode de vie bobo, ...*) (Maresca, 2017). Le mode de vie est une question transversale des sciences sociales dont l'usage s'est enrichi au fil du temps.

⁴¹ Le cadre de vie regroupe le territoire de résidence ainsi que le logement habité (Tabonne, 2017).

⁴² Kende P, 1976, « La prospective de la consommation et des modes de vie. L'état des travaux français ». *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 7/2, pp. 203-227.

La notion de mode de vie est issue d'une vision interactionniste portée par l'École de Chicago où le milieu de vie est déterminant. En 1902, Georg Simmel caractérise la *mentalité* des habitants de la ville (Simmel, 2013[1902]⁴³, d'après Pattaroni, 2013), et Vidal de la Blache différencie des *genres de vie*, expressions de l'adaptation des sociétés à leur milieu de vie (Emsalem, 1953⁴⁴, d'après Maresca, 2017). Dans son article *Le phénomène urbain comme mode de vie* (1938), Louis Wirth poursuit cette vision en décrivant la ville comme une juxtaposition de *modes de vie* qui crée une mosaïque de mondes sociaux. Sous des influences marxistes, la notion de mode de vie devient étroitement liée au positionnement socio-économique des individus. En 1912, Maurice Halbwachs, père de la sociologie holiste⁴⁵, constate que des hommes vivant dans un même milieu et à la même époque, mais se distinguant par leur classe sociale, donnent l'impression d'appartenir « à des espèces différentes » (Pattaroni, 2013 citant Halbwachs, 1912⁴⁶). Il y aurait une *morphologie sociale*, un cadre général matériel (infrastructures) et culturel (normes et institutions), qui surpasserait le déterminisme naturel. Pour les adeptes de l'individualisme méthodologique⁴⁷ comme Max Weber, les modes de vie permettent aux individus d'exprimer une position sociale en intégrant des *cercles*. Ces cercles reposent sur une hiérarchie indivisible de la société en *ordres* (économique, social, et politique). La latitude de choix individuels dans cette société crée des déclinaisons des modes de vie, nommés les *styles de vie* (Weber, 1922⁴⁸, d'après Tabbone, 2017). Selon Bourdieu, les individus créent leur style de vie en fonction de leur *capital* économique (revenus et patrimoines), culturel (diplôme, pratiques culturelles), social (réseau relationnel, puissance au sein de ce réseau), et symbolique (reconnaissance). Dans la société occidentale, les individus se rassembleraient ainsi en trois classes : la classe dominante, la petite-bourgeoisie, et la classe populaire (Bourdieu, 1976). S'éloignant de cette vision structuraliste, Ulrich Beck considère que la société moderne se démultiplie en autant de modes de vie que d'individus sous le renforcement d'inégalités horizontales qui s'affranchissent des classes sociales (Beck, 1986).

Ainsi, le mode de vie est un concept flottant autour de deux dimensions (Maresca, 2017) :

- Une dimension structurelle : adaptation vis-à-vis d'un cadre général naturel (genre de vie), culturel et matériel (morphologie sociale) ;
- Une dimension générative qui s'actualise en permanence : une dynamique de socialisation qui se traduit par des valeurs et les pratiques (styles de vie en fonction du capital individuel).

Dans les années 80, une notion de mode de vie duale qui articule ces deux dimensions apparaît dans la sociologie allemande sous le terme *Lebensstil*. Ces deux dimensions ainsi regroupées, la notion de mode de vie a l'avantage de pouvoir saisir une certaine diversité tout en la canalisant dans un cadre d'analyse de régularités sociales (Pattaroni, 2013). Cette approche fait surgir de nouveaux facteurs

⁴³ Simmel G., 2013 [1902], *Les grandes villes et la vie de l'esprit*, Paris, Payot.

⁴⁴ Emsalem R, 1953, « L'idée de genre de vie ». *L'Information géographique*, vol. 17/1, pp. 4-12.

⁴⁵ Mouvement sociologique qui considère que l'individu est déterminé par la société.

⁴⁶ Halbwachs M., 1913, *Les classes ouvrières et les niveaux de vie*, Paris, Alcan.

⁴⁷ Mouvement sociologique où la société est l'agrégation des actions individuelles.

⁴⁸ Weber M., 1922, *Wirtschaft und Gesellschaft*, (trad. 1971, Economie et Société, Paris, Plon)

explicatifs : pratiques quotidiennes, attitudes, opinions, projets de vie, etc. Ils diffèrent des indicateurs structurels classiques (revenus, âge, genre, formation, etc.), qui ne semblent plus suffisants pour bien rendre compte de la diversité des pratiques et des valeurs observées (Pattaroni, 2013). Luca Pattaroni explique que ces facteurs s'agrègent en trois sphères constitutives des modes de vie :

- L'Habiter : qui constitue l'aisance et la sécurité ontologique d'une personne ;
- Le Rencontrer : qui amène au développement d'une vie sociale satisfaisante ;
- L'Utiliser : qui permet une praticité de la vie quotidienne via un rapport fonctionnel à l'environnement.

Suite à la thèse de Marie-Paule Thomas (*En quête d'habitat. Choix résidentiels et différenciation des modes de vie familiaux en Suisse*, 2011), les chercheurs du laboratoire de sociologie urbaine LASUR (EPFL, Lausanne) ont énoncé que l'alliance entre les caractéristiques des modes de vie (l'Habiter, le Rencontrer, l'Utiliser) et les caractéristiques de l'environnement physique, construit et social, constituent des *qualités de vie sensibles, sociales et fonctionnelles* (Thomas et Pattaroni, 2012). Cette dernière notion permet de comparer le mode de vie intrinsèque d'un individu (qu'on pourrait appeler son « climax » de vie), à son mode de vie tel qu'on le perçoit après sa confrontation à l'environnement physique, construit et social. Il faut donc bien distinguer le mode de vie en puissance d'un individu, de son mode de vie en acte.

Lorsque le mode de vie intrinsèque d'un individu est croisé à son environnement résidentiel (autrement dit son cadre de vie), on parle de *mode de vie résidentiel*. Le mode de vie résidentiel d'une personne est souvent très proche de sa qualité de vie (Thomas et Pattaroni, 2012) puisque c'est l'environnement qu'il côtoie au quotidien.

Vincent Kaufmann, directeur du laboratoire LASUR, regroupe les caractéristiques de l'environnement physique, construit et social sous le terme de *potentiel d'accueil du territoire* (Kaufmann, 2012). Le potentiel d'accueil décrit pour un territoire l'ensemble des réseaux disponibles et des configurations territoriales, les conditions du marché (de l'emploi notamment), les institutions et les lois qui y régissent les activités humaines. Le potentiel d'accueil caractérise le système de possibilités et de contraintes spécifique à un territoire. Par exemple, le potentiel d'accueil des Pays-Bas, bien desservis en transports publics dans l'espace et dans le temps, rend possible une vie quotidienne sans voiture, ce qui est rarement vrai en France (Kaufmann, 2012). Pour évaluer la correspondance entre le potentiel d'accueil d'un territoire et un projet, on peut utiliser le concept d'*hospitalité* du territoire (Kaufmann, 2012). Celui d'*adhérence* créé par Georges Amar en 1993 (Marecsa, 2017) peut permettre d'évaluer la correspondance entre le potentiel d'accueil d'un territoire et une pratique.

Rappelons que le coût résidentiel est l'ensemble des dépenses supportées en raison d'un choix résidentiel. Puisque le choix résidentiel définit le cadre de vie, évaluer un coût résidentiel permet donc d'évaluer un mode de vie résidentiel réalisé. Puisque cette évaluation peut se faire au regard de plusieurs problématiques (problématiques environnementales, sociales, territoriales, etc., cf. partie 1.2), le coût résidentiel se décline en différents aspects ayant des unités de mesure différentes (coût carbone, coût financier, coût temporel, etc.). Une subtilité est que le choix résidentiel peut rassembler

plusieurs individus (typiquement une famille) qui n'ont pas le même mode de vie. Ainsi, avec le coût résidentiel, on évalue la résultante de cet emménagement commun, et non des modes de vie résidentiels indépendants entre chaque individu.

Ces considérations faites, on comprend que les outils et les mesures précédemment citées (le H+T Index, les TCM, etc.), qui, même s'ils mettent en relation différents postes de dépenses quotidiennes, sont essentiellement quantitatifs et ne permettent pas d'intégrer de nombreuses variables des modes de vie résidentiels. Cela requestionne l'objet d'étude pertinent dans l'optique de mises en application du coût résidentiel.

1.3.2. Choisir l'objet d'étude pertinent

La notion de mode de vie résidentiel appréhende une réalité complexe à la croisée de modes de vie d'individus dotés d'un style de vie propre, et de potentiels de territoires. Cette notion s'applique donc à un objet multidimensionnel à plusieurs temporalités. D'après l'Agence d'Urbanisme pour le Développement de l'Agglomération Lyonnaise, les modes de vie se décomposent en quatre dimensions en interactions (Tabbone, 2017) :

- Les *modes de vie objectivés* : identifiables par des mesures statistiques (composition du ménage, statut d'occupation, etc.) ;
- Les *modes de vie rationnels* : leviers d'actions des ménages pour atteindre un but ;
- Les *modes de vie intériorisés* : lié au capital socioculturel inconsciemment acquis ;
- Les *modes de vie imposés* : contraintes extérieures (contexte socio-économique).

Ainsi, seule une partie restreinte des modes de vie est directement mesurable (les modes de vie objectivés) ; les autres sont plutôt décrits. Or, l'emploi du terme « coût » sous-entend dans la notion de coût résidentiel l'idée d'une évaluation de cette réalité complexe. Le coût résidentiel ne se contente pas de décrire une situation, il en donne une valeur selon une certaine unité de mesure. Comme certains facteurs du coût résidentiel sont de l'ordre des représentations, des valeurs et des pratiques, les variables du coût résidentiel sont en partie qualitatives, et donc non mesurables directement. La question est donc de savoir quel objet d'étude permet de prendre en compte correctement les aspects quantitatifs et qualitatifs du coût résidentiel ?

Les choix résidentiels et les modes de vie résidentiels, qui conditionnent les coûts résidentiels, ont été historiquement abordés d'un point de vue statistique en s'appuyant sur les recensements de la population. L'approche était surtout descriptive. On a par exemple mesuré l'évolution du phénomène de mobilité résidentielle dans le temps et dans l'espace en fonction de caractéristiques du logement ou du ménage (Authier, 2014). Les données statistiques ont l'avantage d'être légitimes par leurs grands nombres, de permettre facilement une comparaison entre les territoires et au cours du temps. Cependant, la confidentialité des données induit un certain niveau d'agrégation. Or ce sont des individus et non des échantillons de recensement qui font un choix résidentiel, ont un certain mode de vie, et ont des dépenses quotidiennes. Cela est un biais important dans l'interprétation des résultats (avec des effets de lissages notamment) (Guerra et Kirschen, 2016). De plus, les recensements, comme

les EMD, représentent des photosynthèses à un moment t. L'analyse fine de l'évolution au cours du temps est souvent difficile au vu de l'écart temporel entre deux recensements.

Suite au constat de l'influence d'éléments qualitatifs, les économistes ont mis en place une nouvelle méthode appelée *méthode hédonique*. Elle consiste à associer ces éléments qualitatifs à d'autres quantitatifs qui y sont reliés (par exemple le nombre de décibels pour la nuisance sonore), et à leur donner par des régressions économétriques une valeur monétaire dans le choix résidentiel. Bien que cette méthode soit robuste, elle ne permet pas seule de prendre correctement en compte les aspects subjectifs. En effet, la traduction des éléments qualitatifs réduit ceux-ci à leurs caractéristiques techniques et fait disparaître tout ce qui relève des représentations (Gueymard, 2006). Pour reprendre l'exemple des nuisances sonores, les décibels ne font pas la différence entre des bruits d'oiseaux ou de voitures de même intensité acoustique. Afin d'inclure ces représentations subjectives, des méthodes incluant les sciences humaines et sociales se sont développées. Elles permettent de dépasser la représentation du ménage qui maximise ses profits. La nature de l'objet étudié est donc ici profondément modifiée.

Les sciences humaines et sociales utilisent des méthodologies particulières pour étudier des réalités complexes en prenant en compte des aspects subjectifs. On remarque une utilisation importante des typologies. La typologie n'est jamais un but en soi, c'est une méthodologie qui classe, épure une réalité pour mettre en exergue certains aspects intéressants au vu d'un objectif. La typologie est donc un intermédiaire dans une réflexion. Dans sa thèse, Loris Tabbone distingue trois types de typologies en lien avec les modes de vie : les typologies marketing, celles environnementales, et celles de recherche. Il en décrit les variables, les avantages, et les inconvénients. Comme nous pouvons le constater sur l'annexe 11, les typologies permettent de présenter des données quantitatives et qualitatives croisées. Pour ne prendre qu'un exemple, la typologie marketing *Values, attitudes and lifestyle* (VALS) identifie 8 types selon leurs ressources et leurs motivations. Cependant, il faut faire attention à ce qui se cache derrière les variables utilisées. Les typologies qui s'appuient sur des données qualitatives reposent souvent sur un nombre restreint d'entretiens et d'observations. De ce fait, elles sont souvent très spécifiques à un territoire d'étude. C'est le cas des typologies de recherche présentées par Loris Tabbone, qui sont ainsi peu reproductibles. Les typologies qui s'appuient sur de nombreuses données statistiques, dont nous avons exposé certaines limites au-dessus, sont généralement d'ordre marketing. Leur reproduction est également difficile puisque leur méthodologie et les données utilisées sont souvent confidentielles. Dans une optique très qualitative, la méthode des sociotopes, utilisée en planification urbaine, aide à déterminer les espaces d'un territoire qui présentent des caractéristiques homogènes au regard de ses valeurs d'usage et de ses significations sociales. Les méthodes des typologies et des sociotopes sont intéressantes puisqu'elles permettent de prendre en compte des aspects subjectifs et potentiellement de les croiser avec des éléments objectifs. Cependant, elles ne permettent pas dans l'état d'obtenir un coût. Ces méthodes semblent propices à la compréhension d'une réalité, moins à l'évaluation de cette réalité.

Il apparaît ainsi que la méthodologie optimale pour évaluer un coût résidentiel n'est pas évidente. Elle semble devoir croiser des outils des sciences économiques et ceux des sciences humaines et sociales afin de composer avec les dimensions objectives et subjectives du coût résidentiel. Au-delà de ces dimensions objectives et subjectives, la notion de coût résidentiel amène à étudier ensemble ce qui d'ordre structurel et d'ordre individuel. En effet, en intégrant les modes de vie résidentiels au coût résidentiel, on intègre une structure structurante.

1.3.3. Une structure structurante

Une structure structurante a la caractéristique de canaliser la socialisation tout en restant perméable à des processus de mutations. Le mode de vie résidentiel en est une puisque c'est une structure invisible mais prégnante qui modèle la vie quotidienne (Maresca, 2017). Une structure structurante est donc un cadre macro qui conditionne l'échelle micro tout en étant influencée par cette même échelle micro. Il y a donc une interrelation entre l'échelle structurelle et individuelle.

D'un côté, le potentiel d'accueil du territoire (cf. partie 1.3.1.) définit le système de possibilités et de contraintes qui s'applique aux modes de vie résidentiels. Il est composé de divers actants qui agissent sur la présence et sur la nature de projets (individuels ou collectifs). Par exemple, la présence de friches industrielles en ville stimule les projets de réappropriation ; les réseaux efficaces de transports publics rendent désirable un mode de vie sans voiture (Kauffmann, 2012), etc. L'ensemble des artefacts matériels et institutionnels qui perdurent dans le temps dotent les modes de vie résidentiels d'une grande inertie. La sédimentation constante de ces artefacts interroge Luca Pattaroni : comment des modes de vie deviennent-ils obsolètes, voire exclus ? (Pattaroni, 2013). Il laisse la question sans réponse, tandis que Bruno Maresca affirme qu'un changement de mode de vie nécessite des révolutions structurelles. Pour lui, « ce ne sont pas les pratiques des individus qui transforment la structure du mode de vie, c'est au contraire cette structure qui, par son pouvoir structurant sur les comportements collectifs, oriente les pratiques individuelles » (Maresca, 2017). Ainsi, il accuse les politiques publiques d'intervenir sur la question environnementale essentiellement par des campagnes de sensibilisation (incitations aux écogestes comme le compostage par exemple) sans créer et piloter des infrastructures dédiées. Il explique que l'accumulation de pratiques vertueuses laissées à l'initiative de chacun donne une illusion de changement sans transformation réelle du mode de vie. Ainsi les pratiques paraissent plus réactives que projectives puisqu'elles ne fondent pas de normes sociales mais s'adaptent à la contrainte.

Les changements structurels sont nécessaires, mais ne semblent pas suffisants pour induire un changement de mode de vie résidentiel. En effet, on voit d'un autre côté que la structure est sous influence des pratiques des individus. Il y a tout d'abord une certaine inertie dans les pratiques sous l'effet d'un puissant stabilisateur : le mécanisme de la routine. Le quotidien est caractérisé par la répétition d'attitudes et d'activités qui donne le sentiment de sécurité ontologique (Ravalet, 2007). Ensuite, par leur réactivité, les pratiques montrent des mécanismes de contournements du système structurel de possibilités et de contraintes. Par exemple, Stéphanie Vincent-Geslin, Vincent Kaufmann

et Emmanuel Ravalet ont étudié chez les grands pendulaires contraints les mécanismes de réversibilités sociales et spatiales : conversion de l'espace de transport en espace de vie, reconstruction de la familiarité et du chez-soi hors du domicile, communications à distances, etc. (Vincent-Geslin et al., 2016). Les mesures structurelles peuvent aboutir à des comportements inattendus comme l'illustrent la réappropriation et la réinterprétation des espaces par les utilisateurs (Bonetti, 2007⁴⁹, d'après Tabbone, 2017) ; ou à des comportements contraires à ce qui était attendu, comme dans les cas des effets rebonds. De plus, l'existence de plusieurs styles de vie, dont des alternatifs (en contradiction avec le modèle sociétal) et des émergents (qui traduisent des changements sociétaux), révèle une résistance et une influence de l'individu sur la structure.

Ainsi, il semble que les modifications des modes de vie résidentiels nécessitent le déclenchement de changements structurels (en jouant sur le potentiel d'accueil du territoire), et le soutien des pratiques individuelles qui vont dans le sens de ces changements structurels. La notion courante d'*acceptation* des mesures par la population prend tout son sens. Ainsi, les pratiques individuelles jouent comme des forces motrices. Malgré l'absence de méthodologies, on comprend que l'évaluation de coût résidentiel ne doit pas omettre la dimension individuelle au profit de celle structurelle, et inversement, pour pouvoir être mis en application efficacement. Les espaces de débats les plus propices pour réinterroger les modes de vie dans leur globalité se situent ainsi à un niveau intermédiaire selon Bruno Maresca : au niveau méso-social, c'est-à-dire celui des territoires locaux (Maresca, 2017).

Conclusion partie 1.3

Le coût résidentiel permet de dépasser les limites des notions existantes qui, même en gagnant en transversalité, prennent difficilement en compte les modes de vie des ménages. On peut considérer même que le coût résidentiel est un outil qui donne la possibilité de décrire et d'évaluer les modes de vie résidentiels. Le coût résidentiel se dote alors d'une complexité majeure : son caractère multidimensionnel. Premièrement, des facteurs explicatifs objectifs et subjectifs apparaissent, et obligent à mobiliser plusieurs domaines conjointement dont les sciences économiques et les sciences humaines et sociales. Ensuite, le coût résidentiel s'applique à une réalité complexe qui imbrique une dimension structurelle et une dimension individuelle en interactions.

⁴⁹ Bonetti M., 2007, « L'évaluation socio-urbaine générative des projets urbains » dans *Architecture : Espace Pensé, Espace Vécu*.

Conclusion partie 1

Trois enjeux contemporains majeurs (l'étalement urbain, la précarité énergétique, et le réchauffement climatique) interrogent la transversalité de notions couramment utilisées dans une société organisée en secteurs distincts. Le logement, premier poste de dépense des ménages, ne semble plus devoir être appréhendé seul. Il émerge l'idée de le mettre en regard des autres postes de dépenses quotidiens. On observe notamment une reconstruction de la notion d'abordabilité qui s'ouvre aux questions de mobilités. Cela a donné de nouvelles idées dans la résolution principalement de quatre objectifs relevant de problématiques énergétiques, environnementales, territoriales, et sociales. Cependant ces notions, qui ont gagné en transversalité, ne permettent pas l'appréhension d'un coût global au courts et longs termes de la vie quotidienne induit par un choix résidentiel. Ce coût a été nommé en France le coût résidentiel. Un des intérêts de cette notion est la perspective d'évaluation du mode de vie résidentiel qui croise des aspects objectifs et subjectifs, individuels et structurels.

Le caractère intrinsèquement transversal et multidimensionnel de la notion de coût résidentiel lui donne tout son intérêt, mais également ses inconvénients. En effet, ces deux points complexifient considérablement la définition du coût résidentiel, sa conceptualisation et, par conséquent, sa mise en application. La notion de coût résidentiel appelle à la mobilisation d'acteurs variés, qui traditionnellement ne travaillent pas souvent ensemble, ont des intérêts contraires, réfléchissent avec des outils et des temporalités différentes. Derrière la conceptualisation du coût résidentiel, il y a donc un vrai enjeu de coordination d'acteurs et de définition d'objectifs politiques précis et communs.

Toutes ces considérations faites sur la complexité de la notion de coût résidentiel, il est important de souligner que la mise en définition et la mise en application du coût résidentiel ne sont pas un but en soi. Le coût résidentiel n'est qu'un outil qui filtre la réalité pour mieux l'appréhender. La compréhension de l'émergence de cette notion indique que celles préexistantes ne semblent plus suffisantes pour que les politiques publiques se rapportent correctement au vécu des individus en société. Est-ce le cas pour le coût résidentiel ? Comme tout outil, il peut être utilisé de multiples façons. Sous quels angles serait-il le plus efficace ? Pour répondre à ces questions, il faut d'abord revenir au vécu des individus en société, à leur quotidien, afin de confirmer que la notion de coût résidentiel y a une résonance, et afin de comprendre sous quelle forme. Pour cela, on peut se demander si certains acteurs n'utilisent pas déjà la notion de coût résidentiel sans la nommer, notamment lors des moments clefs que sont les mobilités résidentielles, et sur le territoire sous tension qu'est la vallée du Grésivaudan. Ces acteurs peuvent être des ménages mais surtout des professionnels privés, experts de ces problématiques, qui les accompagnent dans leurs choix résidentiels. Cette démarche amène à questionner l'intérêt d'explicitier, si elles existent, les utilisations informelles du coût résidentiel. En effet, il ne faudrait pas qu'une appropriation politique bride ces riches pratiques. Au contraire, n'est-ce pas un des rôles des politiques publiques de soutenir les bonnes pratiques et de créer des catalyseurs pour les étendre où il y en a besoin ? Étudions donc les pratiques des professionnels privés impliqués dans les recherches immobilières des ménages.

Partie 2. En quoi l'arbitrage des ménages qui s'installent dans le Grésivaudan rend-il pertinente l'évaluation du coût résidentiel ?

Enquêter sur des potentielles utilisations du coût résidentiel par les professionnels privés dans le choix résidentiel d'un ménage demande un préalable : comprendre comment est construit l'arbitrage des ménages. Si nous omettons cette étape, nous risquons d'essayer de trouver des évaluations du coût résidentiel où il n'y en a pas besoin ; et inversement, de ne pas comprendre pourquoi il n'y en a pas lorsque ça semble nécessaire. Cela reviendrait à faire des hypothèses a priori sur les ménages. On risque de le transformer en un pur objet économique qui minimise ses coûts en toute rationalité. D'après la partie précédente, qui a mis en exergue l'importance du subjectif dans les modes de vie résidentiels, cette simplification ne semble pas suffisante pour obtenir des résultats toujours exploitables. C'est pourquoi nous nous proposons de développer une approche compréhensive d'une question aux airs simples : pourquoi des habitants veulent résider ou résident dans la vallée du Grésivaudan ?

Nous allons dans un premier temps rappeler ce qui fait l'attractivité résidentielle de la vallée (2.1.). Puis nous relèverons qu'elles en sont les contraintes qui limitent potentiellement le choix résidentiel d'un ménage (2.2.). Cela nous amènera à relativiser la place de la mobilité quotidienne dans l'arbitrage des ménages lors de leur choix résidentiel (2.3.).

2.1. Une vallée attractive pour les habitants d’hier et d’aujourd’hui

2.1.1. Un développement historiquement hétérogène.

En 1507, Louis XII surnomma la vallée du Grésivaudan « le plus beau jardin de France » après avoir été ébloui « par la diversité de ses plantements »⁵⁰. En effet son profil en auge caractéristique des vallées glaciaires, son réseau hydrographique dense auquel sa toponymie fait référence⁵¹, et son bon ensoleillement ont été propices historiquement au développement d’une agriculture céréalière (blé), d’une arboriculture fruitière et d’une viticulture sur les coteaux. Ainsi des propriétaires terriens et des notables s’y sont installés, principalement sur la rive la plus ensoleillée de l’Isère, c’est-à-dire la rive droite.

L’autre rive a attiré l’attention dès le 28 septembre 1869, date à laquelle dans le petit village de Lancey, Aristide Bergès activa pour la première fois au monde une turbine grâce à une chute d’eau de 200 mètres⁵². Cette réussite marqua le début de la houille blanche et avec elle l’industrialisation de la rive gauche de la vallée, renforcée par la mise en place concomitante du chemin de fer. Comme nous pouvons le voir sur les cartes en annexe 7, les équipements hydroélectriques, les papeteries et les usines d’électrometallurgie et d’électrochimie se sont multipliés dans la vallée tout en restant sur la rive gauche de l’Isère. Ce développement industriel a entraîné l’installation d’une population ouvrière au plus proche des usines. De là vient la distinction actuelle entre la rive droite de l’Isère, aisée, et la rive gauche, plus modeste.

Cette distinction tend à s’atténuer avec la fermeture d’usines en rive gauche, et avec l’ouverture de zones industrielles en rive droite : une des premières technopoles française, l’Inovallée, s’installe à Meylan en 1971 (environ 400 entreprises et 12 000 salariés actuellement)⁵³ ; STmicroelectronics ouvre ses portes à Crolles en 1993 (environ 4 000 salariés actuellement)⁵⁴ ; suivi de Soitec en 1998 à Bernin (environ 700 salariés actuellement)⁵⁵. Cependant, ce sont des industries de pointe qui attirent des techniciens hautement qualifiés, des ingénieurs, des cadres supérieurs. Cela a eu pour effet de faire croître considérablement ses villages tout en augmentant la pression immobilière. La rive droite n’est

⁵⁰ Cassien V., Debelle A., et al., 1839, *Album du Dauphiné*, Grenoble. p.57

⁵¹ « Grésivaudan » inclut *vand(an)* qui vient de *valdanum*, substantif attribué aux grandes vallées où coulent de nombreux cours d’eau.

⁵² Veyret P., Veyret G., 1970, « Cent ans de Houille Blanche. Cent ans d’Economie Alpestre », *Revue de géographie alpine*, 58-1, pp.5-49. Disponible sur : https://www.persee.fr/doc/rga_0035-1121_1970_num_58_1_3457#rga_0035-1121_1970_num_58_1_T1_0005_0000

⁵³ Inovallée [En ligne] <https://www.inovallee.com/>, consulté en juin 2019

⁵⁴ STmicroelectronics [En ligne] https://www.st.com/content/st_com/en.html

⁵⁵ SOITEC [En ligne] <https://www.soitec.com/fr>, consulté en juin 2019

désormais accessible qu'au « *français moyen, avec deux salaires !* » comme le souligne un retraité d'une usine pétrochimique (entretien Léon).

Par-dessus ces évolutions du territoire s'ajoute une périurbanisation qui actionne les trois mécanismes classiques de l'étalement urbain rappelé par Gabriela Mercurio et Bruno Maresca (Maresca et Mercurio, 2014) : l'extension des dessertes en transports avec notamment l'ouverture de l'autoroute pour les Jeux Olympiques de 1968 ; l'aspiration à la maison individuelle rendue difficile dans les pôles urbains que sont Grenoble et Chambéry ; la spéculation immobilière propre aux centres urbains et quartiers les plus cotés. Ainsi il y a une forte concentration d'habitants du Grésivaudan travaillant à Grenoble dans les 15 premiers kilomètres après cette agglomération. Cela a marqué des pôles importants de périurbanisation, d'autant plus attractifs qu'ils sont proches de Grenoble : La Tronche/Meylan/Corenc (communes limitrophes de Grenoble), puis Biviers/Montbonnot-St-Martin/St-Ismier, et St-Nazaire des Eymes/Bernin. Un agent immobilier explique :

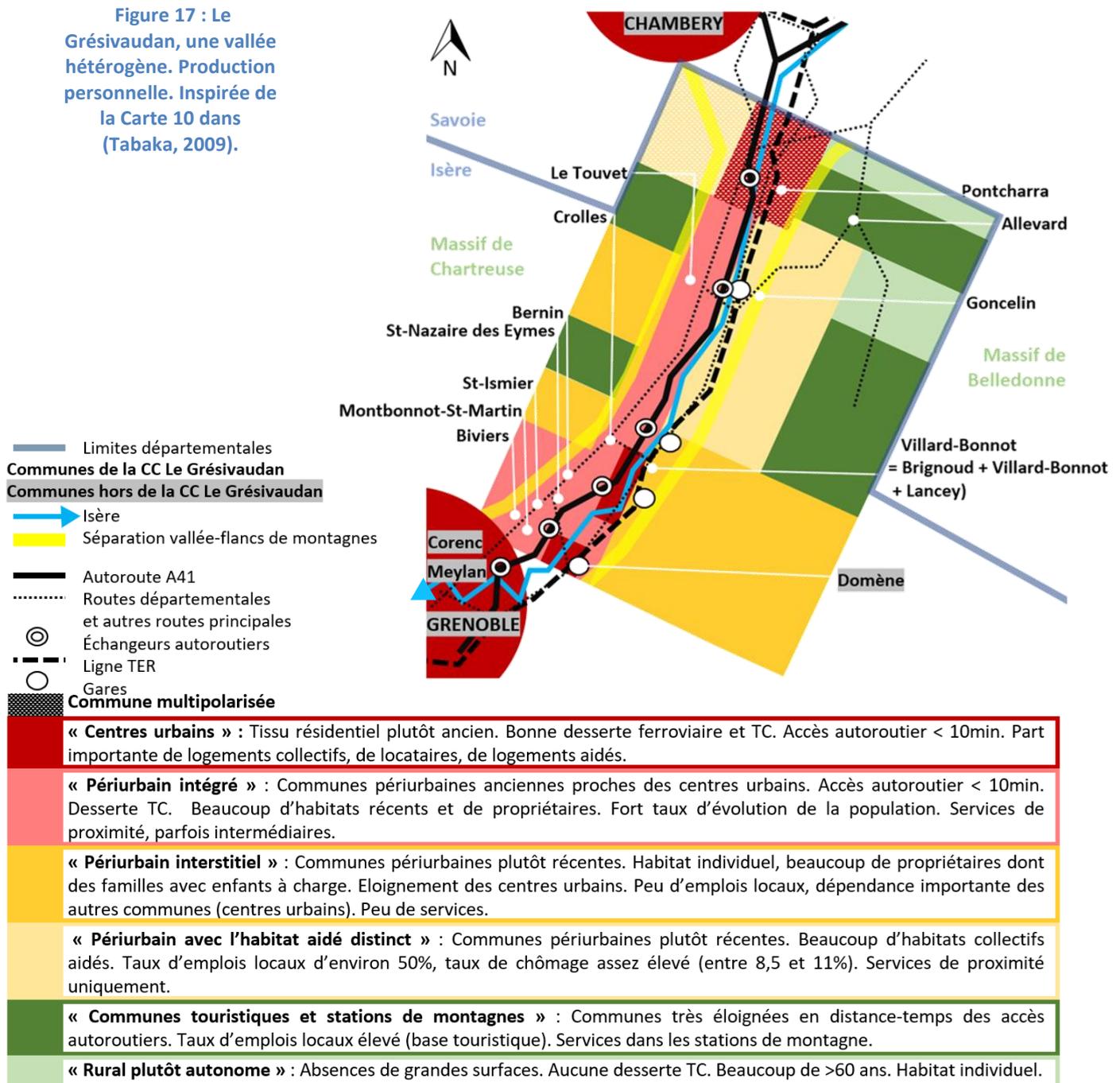
« Juste après Saint-Nazaire-les-Eymes, on descend dans un plateau inférieur et là on est dans un autre univers qui est Crolles et ensuite derrière, là-bas la Terrasse, des petites communes qui sont après Crolles et qui se développent parce qu'au fur et à mesure que les prix ont augmenté, les gens partaient. Comme les gens rêvaient de leur petite maison individuelle et bah ils préféraient aller faire des kilomètres et partir un peu loin pour avoir leur maison » (entretien Agent immobilier 3).

Ainsi le périurbain s'est développé jusqu'à la limite de la Savoie, en particulier au niveau des communes à proximité des échangeurs autoroutiers : *« Toutes les communes qui ont la sortie d'autoroute se sont développées bien plus que les autres. Moi par exemple j'habite au Cheylas, je sors au Touvet et il y a Goncelin qui se développe énormément. Et pourtant le Cheylas ne se développe pas du tout, parce qu'il n'y a pas la sortie et qu'il faut encore faire 5 km dans la campagne »* (entretien Promoteur 2). Pontcharra et les autres communes à l'extrême nord du Grésivaudan ont la particularité d'avoir une périurbanisation bipolarisée par Grenoble et Chambéry.

Enfin, une caractéristique du territoire est essentielle à citer pour comprendre le développement du territoire : l'altitude. La population s'est concentrée dans les zones à moins de 800m d'altitude en raison du climat hivernal rude dans les parties supérieures. Un agent immobilier décrit les habitants qui y vivent ainsi : *« vous allez toucher qu'une population qui veut être un peu pas ours, mais ... [...] parce que se retrouver avec 50 cm de neige devant la porte le matin avant de partir ... »* (entretien Agent immobilier 4).

Ainsi, différentes dynamiques historiques de la vallée expliquent son développement hétérogène. Dans sa thèse *Vers une nouvelle socio-géographie de la mobilité quotidienne. Étude des mobilités quotidiennes des habitants de la région urbaine de Grenoble*, Kamila Tabaka sectorise la région grenobloise en 6 types de communes hérités de ces dynamiques (Tabaka, 2009). Le schéma page suivante reprend cette typologie en se centrant sur le Grésivaudan.

Figure 17 : Le Grésivaudan, une vallée hétérogène. Production personnelle. Inspirée de la Carte 10 dans (Tabaka, 2009).



2.1.2. Des atouts intemporels.

Lors d'une des Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan organisées par logic-immo.com, un promoteur s'est exprimé ainsi :

« On est sur un salon du Grésivaudan, ce n'est pas écrit « St Ismier, Meylan, Corenc », mais il y en a à qui ça n'intéresserait pas Brignoud quand bien même c'est dans le Grésivaudan. Il y a une rive qui est

plus favorisée que l'autre. Et on a des gens qui veulent rester sur une rive, qui ne veulent pas passer un pont, quand bien même on a 1000 € de différence au m² » (entretien Promoteur 1).

Comme nous l'avons vu, la division de la vallée tient d'une distinction de notoriété historique. Cette distinction persiste malgré l'effacement de la séparation nette ouvriers-notables car la rive droite a des caractéristiques intrinsèques qui sont valorisées quelle que soit l'époque : la verdure, le calme, la vue sur le massif enneigé de Belledonne, l'ensoleillement. Puisque la rive gauche est au pied du massif de Belledonne, elle n'a pas de vue dégagée sur celui-ci et son ensoleillement est considérablement réduit.

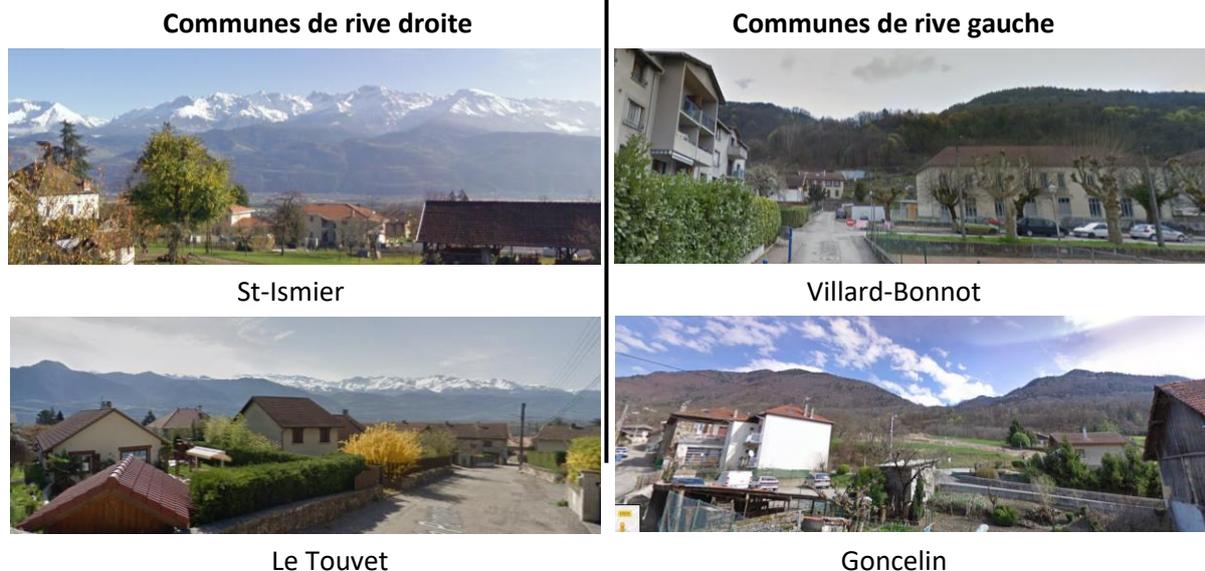


Figure 18 : comparaison des vues sur le massif de Belledonne des communes en rive droite et gauche de l'Isère. Source : Google Street Maps. Consulté en juin 2019.

Ce cadre résidentiel caractéristique est source de plaisir, devient une habitude, et crée un lien presque spirituel entre les habitants et leur environnement, ce qu'illustrent ces deux extraits d'entretiens :

« Je suis trop bien dans ma vallée du Grésivaudan. Je sors faire des balades, de la raquette. L'été de la rando. C'est ce que j'aime ici dans ma vallée, dans ma vallée du Grésivaudan. [...] J'adore, je trouve qu'elle est magnifique, elle est aérée. Si on devait la comparer à la vallée de la Maurienne, c'est tassé. Là elle est lumineuse. Quand je rentre le soir sur l'autoroute, je suis heureuse de voir ces sommets enneigés, ou pas » (entretien Malika).

« Jamais je n'irais habiter à Voiron ou de l'autre côté, ou St Egrève. Parce que je suis du Grésivaudan. Parce que c'est beau. Ce qui fait le Grésivaudan, c'est la vue sur Belledonne. [...] C'est ça qui fait le tout. En tout cas, c'est ça le début. [...] La vue se vend très cher, mais il y a un attachement. Tous les matins, moi j'ai toujours eu la vue sur Belledonne, même quand j'étais à la Tronche. Et sur la montée de la Bastille, tous les matins je regarde pendant 10 min la chaîne de Belledonne. Tous les jours et tous les soirs. C'est toujours différent, c'est tellement beau ! Et du coup, c'est pour ça la distinction entre rive droite et rive gauche » (entretien Promoteur 2).

Tous les habitants interviewés caractérisent le Grésivaudan comme répondant à leur envie de *nature*. Une personne explique que la « région [est] très écologique » (entretien Courtier). Pourtant, en replaçant l'expression dans le discours, on comprend que cette conclusion ne tient pas à une approche engagée de l'écologie, mais à la simple présence de calme et de verdure qui caractérise la

nature. Comme pour la vue sur Belledonne et l'ensoleillement, les habitants recherchent plus qu'un environnement propice à leur confort et à leurs activités quotidiennes. Ils sont attirés par l'*idée de nature*, qui « mérite mieux que des connaissances et des pratiques fragmentées » puisqu' « elle est porteuse d'un sens » (Lévy, 1999 en citant Hesse, 1908⁵⁶). Bertrand Lévy dans son article « Nature et environnement. Considérations épistémologiques. » explique que la nature est une notion idéalisée qui fait appel à « des valeurs telles que le respect, la déférence, l'admiration ou la crainte » selon les changements de conceptions philosophiques. Au contraire l'environnement est un concept « développ[é] brutalement à partir des années 1960-1970 dans un contexte scientifique dominé par le néo-positivisme » (Lévy, 1999). Pour comprendre l'attractivité de la vallée du Grésivaudan, il faut donc approfondir les imaginaires et les aspirations des personnes qui y habitent ou veulent y habiter.

2.1.3. La recherche d'une certaine qualité de vie en lien avec des expériences vécues

En préambule de l'ouvrage *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Jean-Yves Authier explique que l'inscription dans un contexte résidentiel « peut constituer un élément fort de l'identité et de la trajectoire sociale des individus » (Authier, 2014, p.31). Pour lui, une mobilité résidentielle est une opportunité pour s'affirmer socialement. En effet, le nouveau logement et un élément visible du statut social d'une personne et il se situe dans un environnement particulier. Cela peut amener à une « stratégie de l'identité sociale » pour obtenir des « petits déplacements sociaux » explique-t-il. L'accès à la propriété d'une maison individuelle dans le Grésivaudan peut être vu ainsi. En effet, les Français attachent une valeur forte à la propriété. Cela se traduit par une proportion importante de propriétaires en France (58% des ménages) et une aspiration à le devenir pour la plupart des autres (Divoux, 2016).

Cependant, cette valorisation sociale est peu ressortie explicitement des entretiens effectués auprès des habitants. Ils ne formulent pas d'intérêts forts pour un statut, une classe sociale ou un niveau de prestige, mais cherchent une bonne qualité de vie. La vallée du Grésivaudan est ainsi présentée comme opposée et surtout *meilleure* à la ville car étant propice à une vie isolée et calme ou bien à une vie chaleureuse au sein d'un village sûr. Certains recherchent leur « petit jardin, être tranquille chez [eux], et ne devoir rien à personne ! ». Ils convoitent une maison indépendante, ou une maison mitoyenne en cas d'un budget restreint, et « compt[ent] bien mettre une haie tout de suite parce qu'[ils] veul[ent leur] intimité » (entretien Sophie). D'autres soulignent la sérénité des villages où la famille n'est jamais loin, et où l'on peut compter sur ses voisins pour surveiller sa maison en cas d'absence ou pour aider à déblayer la neige (entretien Léon, entretien Promoteur 2). On voit ici se dessiner deux des sept profils de la typologie de Marie-Paule Thomas en conclusion de son travail sur les choix résidentiels et les modes de vie en Suisse (Thomas, 2014) :

⁵⁶ HESSE H., 1908, « Vom Naturgenuss » (« Comment apprécier la nature »), *Neues Wiener Tagblatt IV*.

- **Les paisibles** qui recherchent un environnement calme et vert, un logement paisible et confortable (type villa). Ils utilisent pour se déplacer principalement la voiture. Leur réseau social est dispersé. Ils n'ont pas d'ancrage social. Ils peuvent avoir vécu à l'étranger et représentent une figure cosmopolite qui ne se distingue pas par sa catégorie socioprofessionnelle. Parmi les ménages enquêtés, nous reconnaissons ici le profil des enquêtés François, Malika, et Anna.
- **Les champêtres ancrés** qui recherchent également un environnement calme et vert, socialement ancrés et ont des attaches affectives fortes (famille, amis). Ils sont très dépendants de la voiture, habitent dans un village de campagne idéalement, et peuvent avoir des activités quotidiennes éparpillées. Ils ont rarement vécu à l'étranger. Beaucoup ont une formation professionnelle. Parmi les ménages enquêtés, nous reconnaissons ici le profil des enquêtés Léon, Marion, et Sophie.

Ces deux profils se sont retrouvés également chez des professionnels interviewés qui habitent le Grésivaudan. Les autres profils, c'est-à-dire les *citadins engagés*, les *citadins individualistes*, les *communautaristes*, les *bourgeois*, et les *indifférents insatisfaits* ne sont pas ressortis dans les entretiens. Il est logique de ne pas retrouver les deux premiers profils, associés aux habitants des villes. Le nombre restreint d'entretiens ne permettait pas de tous les faire apparaître. L'annexe 12 est un tableau récapitulatif de la typologie de Marie-Paule Thomas.

Ainsi les habitants, en faisant leur choix résidentiel, aspirent à une qualité de vie qui se traduit en différentes manières d'utiliser, de rencontrer et d'habiter. Rappelons que Marie-Paule Thomas nomme la réunion des trois, dans le contexte du lieu de résidence, le *mode de vie résidentiel* (cf. *partie 1.3.1*). Nous pouvons supposer que chaque mode de vie résidentiel conditionne en partie le coût résidentiel supporté par chaque ménage et surtout leur manière de l'évaluer. Il n'y a pas a priori de hiérarchisation entre les différentes qualités de vie et tous les modes de vie résidentiels se retrouvent dans chacune des classes sociales. On remarque ici l'impact des distinctions horizontales mises en exergue par la sociologie allemande des années 1980 (cf. théorie de l'individualisation de Beck, 1986). Pour ce courant, l'analyse par les inégalités verticales sociales ne serait plus adéquate au vu du renforcement d'inégalités horizontales qui s'affranchissent de la notion de classes et couches sociales. Nous pouvons nuancer en faisant l'hypothèse que la pertinence du type d'analyse dépend de l'environnement résidentiel : une analyse verticale s'appliquerait plus à un contexte citadin et une analyse horizontale davantage à un contexte périurbain ou rural. En effet, le travail de Josette Debroux sur le choix résidentiel dans le périurbain de Grenoble montre que « la représentation romantique de la campagne comme nature et paysage [permet de] s'extraire d'un univers de classe (symbolisé par le travail et la « ville »), l'opposition entre « locaux » et « nouveaux » subsumant les différences de positions sociales » (Debroux, 2013). Cela se retrouve dans les entretiens effectués. Lorsqu'un couple arrive de la Réunion, constate que « dans la métropole, c'est matérialiste. Les gens se prennent la tête pour tout, pour le boulot, etc. C'est hallucinant ! », se réfugie par conséquent dans « un petit endroit » (Pontcharra en l'occurrence), c'est bien ce processus qui est à l'œuvre (entretien Anna). De plus, les enquêtés qui ont été qualifiés de « champêtres ancrés » sont nés dans la vallée contrairement aux

« paisibles ». La distinction « locaux » / « nouveaux » se vérifie ici malgré le nombre très restreint d'entretiens.

Ces réflexions amènent à s'intéresser à l'ancienneté des habitants, et par extension à leur trajectoire résidentielle. Les expériences passées définiraient petit à petit la qualité de vie souhaitée. Nous rejoignons ici la théorie de l'*habitus* de Bourdieu qui s'inscrit dans une sociologie structuraliste (Bourdieu, 1979). L'annexe 2 est le détail des trajectoires résidentielles des ménages enquêtés. Sans les analyser un par un, il en ressort que :

- Certains enquêtés reproduisent le parcours de leurs parents, notamment lorsqu'ils fondent une famille. Par exemple, un couple, dont les deux conjoints sont nés à la campagne, a acheté lorsque le premier enfant avait un an une maison avec jardin hors de la ville pour que les enfants puissent grandir dehors, c'est-à-dire comme eux (entretien François). Cela peut se traduire par des « familles de propriétaires » et « de locataires » (Bonneval, 2014, en faisant référence à Cuturello, 1993⁵⁷).
- Plus qu'une imitation stricte, les enquêtés essaient pour la plupart de retrouver une ambiance, des sensations vécues difficilement exprimables clairement. Cela peut tenir à des détails qui prennent un poids majeur dans le choix résidentiel. Ainsi un enquêté énonce rapidement et spontanément la présence d'un poêle à granulés dans sa maison nouvellement achetée. S'ensuit la discussion suivante :

« - *C'était un point important pour vous le chauffage ?* »

- *Le prix du chauffage non. Moi je ne voulais pas ...voilà peu importe ! Mais ce qui était vraiment important pour moi...mes parents avaient une cheminée. Je suis tout le temps à mettre le canapé devant la cheminée chez mes parents. Donc là, enfin franchement, moi c'était ..., je voulais une cheminée ou un poêle quoi. C'était important. Je ne voulais pas de radiateurs. Là on a des radiateurs, et je voulais avoir ... Je trouve que ça détend de voir les flammes et tout ça. Après sincèrement, quand on a regardé les annonces, c'était la seule qu'on a trouvée parce que maintenant les nouvelles maisons, elles ont toutes des radiateurs et c'est la seule qu'on a trouvée avec cheminée ou poêle. Donc j'étais contente » (entretien Sophie).*

- Dans l'extrait précédent on remarque en plus la place primordiale de mauvaises expériences qui créent des repoussoirs (ci-dessus l'expérience des radiateurs). Ainsi plusieurs personnes « testent » la ville lors de leurs études et reviennent en campagne ensuite.
- Le fait de rechercher une qualité de vie encourage l'association entre des types de logements et des stéréotypes. Ces représentations ne sont pas immuables mais sont résistantes tant que la personne n'a pas vécu le logement. Ainsi une enquêtée associait le logement social aux quartiers difficiles et refusait d'y habiter car son père avait déclaré dans son enfance « *Jamais je n'emmènerais mes enfants dans un logement social !* ». Cette image a changé dès lors qu'elle y a vécu (entretien Malika).

⁵⁷ Cuturello P. 1993. « Le poids de l'origine et la force de la parenté : la dualité familiale dans les pratiques résidentielles », dans Bonvalet C., Gotman A. (sous la dir. de), *Le logement, une affaire de famille*, Paris, L'Harmattan, p. 111-127.

- Le mode de vie résidentiel espéré peut ne pas être atteint.

Le dernier point s'explique par l'existence de contraintes lors des mobilités résidentielles (contraintes financières par exemple), mais également car les ménages sont régulièrement composés de plusieurs personnes qui n'ont pas la même aspiration de qualité de vie.

2.1.4. Un compromis qui solutionne un idéal impossible

Nous avons évoqué l'importance des expériences vécues dans l'élaboration d'un mode de vie résidentiel. Or les différentes personnes d'un même ménage n'ont pas le même vécu. Ce point ne se pose pas en cas de ménages solos. Justement, les professionnels de l'immobilier ont tous mis en avant la part importante des familles dans le Grésivaudan. Ainsi une habitante explique que c'est elle qui aspirait à vivre dans une maison individuelle, son conjoint ayant toujours vécu en appartement (entretien Sophie).

Nous avons également souligné que la qualité de vie se caractérise par un certain rapport au réseau social. Des tensions peuvent se poser par exemple au sein d'un couple composé de deux champêtres ancrés dont les réseaux familial et amical respectifs sont géographiquement éloignés. Le barycentre du réseau social de chacun, qui constituerait leur localisation idéale, peut difficilement être au même endroit.

De façon plus large, chaque membre du ménage a des critères différents. Les entretiens, individuels, n'ont donné accès qu'à un seul membre du ménage. Mais celui-ci a pu à plusieurs occasions distinguer ce qui était important pour lui et pour les autres membres du foyer. Les enfants tiennent ici une place toute particulière puisqu'ils sont peu autonomes dans leurs mobilités quotidiennes dans cet espace périurbain. Notons que pour la plupart des ménages interrogés, la mobilité résidentielle s'est réalisée en amont de l'arrivée des enfants ou lorsqu'ils étaient en bas âge. Cela enlève une complexité importante du choix résidentiel.

Le Grésivaudan compte un nombre important de ménages biactifs. Cette situation, qui a pris de l'ampleur depuis les années 1970, tend à réduire les marges de manœuvre des couples (Vignal, 2006). Des ménages s'installent justement dans le Grésivaudan pour sa position centrale entre deux agglomérations.

« Après il faut voir que si c'est un couple qui achète, les deux peuvent travailler à des endroits différents et donc il y en a un qui travaille à Grenoble et l'autre à Chambéry. Être au milieu du Grésivaudan, c'est parfait ! » (entretien Agent immobilier 3).

« Souvent il y a un des deux du couple qui travaille dans le coin. Et l'autre à Chambéry ou Grenoble » (entretien Agents immobiliers 1).

Tous les ménages interrogés en situation de biactivité correspondaient à l'une ou l'autre des situations.

Ainsi « l'arbitrage final est la conséquence d'un marchandage monétaire (avec l'agent immobilier, le vendeur ou le notaire), il est aussi la conséquence d'un marchandage symbolique entre les membres de la famille puisqu'il réclame souvent quelques concessions de la part de l'un ou l'autre d'entre eux » (Meissonnier, 2015a). La situation est complexe en cas de cohabitation mais également en cas de décohabitation. En effet, les deux ménages alors créés ont un budget réduit pour trouver un nouveau logement. Le cas d'un divorce d'une famille avec enfants ajoute de la complexité (simple ou double résidence des enfants). D'autres situations particulières multiplient les schémas possibles : familles recomposées, emplois à localisations multiples ou variables, résidences occasionnelles, etc.

2.1.5. Des nouvelles aspirations qui donnent un nouvel attrait à la vallée

Les professionnels de l'immobilier constatent au cours des dix dernières années de profondes modifications des aspirations de leurs clients qui se retrouvent dans les interviews des ménages effectués. Ci-dessous un extrait d'entretien avec un agent immobilier qui a spontanément abordé le sujet⁵⁸ :

« A l'époque, il fallait 1500m² de terrain pour faire son assainissement individuel, mettre sa fosse septique, etc. [...]. Et les gens pour montrer qu'ils avaient bien réussi, ils faisaient [...] des maisons d'au moins 150m² sur des gros terrains. [...] Mais les nouveaux qui arrivent [...] ils veulent des petits terrains parce qu'ils ne veulent plus s'embêter à entretenir un terrain le weekend. Ils préfèrent aller faire du ski, de l'escalade, du sport... et des petites maisons parce qu'ils ne veulent plus passer le weekend à faire le ménage. C'est très clair. [...] on avait des maisons avec souvent la vie à l'étage. Alors pourquoi ? On est à Grenoble. Et c'est beaucoup plus facile déjà pour éviter les risques dans les zones inondables, c'était beaucoup plus facile de ne pas faire de sous-sol. D'accord ? Ensuite pour la neige, pour les intempéries. [...] Ça permettait d'avoir une plus belle vue. Donc les gens voyaient un intérêt. Aujourd'hui c'est complètement déprécié. [...] Plus on avait réussi, plus l'entrée était grande ! [...] Aujourd'hui pour rentrer dans les maisons, souvent il n'y a même pas d'entrée, on rentre direct dans le séjour. C'est complètement différent comme style de vie. [...] hier j'ai rentré des biens à la vente, je vais vous montrer c'est impressionnant. Sur une maison de 96m² vous avez 4 chambres, tout est optimisé. Et 3 m² de dégagement, c'est tout. Vous imaginez ? Aucune perte ! Alors que dans les maisons d'autrefois vous aviez 10m² d'entrée, 10m² de couloirs. Vous aviez déjà perdu 20m². Perdu entre guillemets ! [...] Vous avez énormément de familles qui se séparent. [...] Ils ne peuvent plus se racheter des maisons, [...] ils ont souvent encore une dette sur l'emprunt. Qu'est-ce qu'ils vont faire ? Ils vont s'acheter un appart, un T3. Typiquement le T3 ! Pourquoi ? Parce que s'ils ont un ou deux enfants [...] Donc on passe d'un besoin d'une maison à un besoin de deux T3 » (entretien Agent immobilier 3).

Nous constatons ici que des améliorations techniques et des aménagements ont pu permettre de diminuer le poids de certaines contraintes (surface des terrains nécessaires, gestion des inondations, etc.). Un habitant souligne que l'enneigement de la vallée a considérablement diminué ces dernières années avec le réchauffement climatique (entretien Léon), cela peut être mis en lien avec la réduction des adaptations des maisons aux enneigements.

⁵⁸ Aucune question de l'enquêteur ne s'intercale.

Ensuite, la volonté d'optimiser les espaces est le symptôme d'un changement profond de mode de vie résidentiel qui confirme le passage de distinctions sociales verticales à horizontales. Le passage de la pratique des sports collectifs à des sports individuels, qui se traduit par « *une pénurie de dirigeants dans le monde associatif sportif* » (entretien Léon), est une des caractéristiques des nouveaux modes de vie résidentiels recherchés. Ces aspirations résidentielles évoluent également au rythme des diversifications des structures des ménages, ce que nous avons déjà évoqué dans la partie précédente.

Les atouts intemporels de la vallée continuent à la rendre attractive, d'autant plus que les sports de montagne se démocratisent. De plus, le caractère de refuge contre la vie citadine de Grenoble semble se renforcer actuellement. Spontanément il est ressorti que « *les gens ne veulent pas aller à Grenoble. [...] Parce que c'est bien, Grenoble tout vert mais bon...Et Chambéry ça devient pareil!* » (entretien Agents immobiliers 1). En effet, les nombreuses mesures écologiques menées sous l'impulsion du maire grenoblois écologiste visent à faciliter les modes actifs tout en contraignant les modes passifs. Les déplacements sont par conséquent très désagréables pour les personnes dont le mode de vie résidentiel dépend de la voiture. C'est pourquoi des ménages choisissent de domicilier dans le Grésivaudan et de faire leurs achats et leurs loisirs à Chambéry. La fuite de la circulation de Grenoble est ressortie spontanément dans de nombreux entretiens et touche également le monde professionnel :

« *Le résultat, c'est que les gens fuient Grenoble. Ils fuient Grenoble. C'est trop pesant, on ne peut jamais se garer. Mais aussi bien pour les entreprises. On était sur Grenoble avant. Je devais traverser toute la ville pour y aller : il y a les feux rouges tous les 500m, les embouteillages tout le temps. Résultat, on a déménagé ici, à la sortie d'autoroute* » (entretien Promoteur 2).

Une deuxième caractéristique de Grenoble persuade des ménages à partir s'installer dans le Grésivaudan : la multiplication de « *tout ce qui se passe à Grenoble* », de ce qu'on « *entend* » ou « *voit dans les journaux tous les jours* » (entretien Agent immobilier 2 ; entretien Promoteur 2). « *La délinquance, les vols, les agressions, les voitures qui brûlent, ça joue énormément* » (entretien Promoteur 2). Ainsi, l'image d'apaisement et de sérénité rattachée aux petites communes du Grésivaudan, qui contraste avec la mauvaise réputation de Grenoble, donne un regain d'intérêt résidentiel à la vallée.

Conclusion partie 2.1

L'étude du développement historique et économique de la vallée a tout d'abord montré la superposition de plusieurs dynamiques qui ont segmenté le territoire en plusieurs espaces résidentiels. Tous les habitants de la vallée ne vivent pas de la même manière et/ou ne sont pas venus pour les mêmes raisons. Au-delà de caractéristiques recherchées quantifiables (un taux d'emploi, un taux de services, une distance aux agglomérations, une altitude, etc.), des aspects qualitatifs qui renvoient à des représentations s'avèrent primordiaux dans les aspirations résidentielles. Ces représentations, qui renvoient à des modes de vie résidentiels variés, semblent se construire au cours des expériences vécues, notamment de l'enfance, et constituent des trajectoires résidentielles originales. Nous rejoignons ici la conclusion de Lise Bourdeau-Lepage et d'Antoine Bailly qui écrivaient « À l'*homo oeconomicus* semble se substituer l'*homo qualitus*, qui cherche à maximiser son bien-vivre et celui de sa famille » (Bailly et Bourdeau-Lepage, 2011). Ainsi ce n'est pas un calcul basique coûts/bénéfices qui détermine le choix résidentiel mais un arbitrage complexe rendu nécessaire parfois par des éléments déclencheurs de la vie : une modification de la structure familiale, une perte de mobilité, un conflit avec le propriétaire en cas de location, ... Enfin, les modes de vie résidentiels recherchés semblent différer selon les générations.

Vient alors la question de leur pérennité (est-ce que les modes de vie résidentiels d'aujourd'hui seront ceux de demain ?) et de leur durabilité. Effectivement, plusieurs habitants regrettent déjà que ce qui répondait à leur désir individuel disparaisse du fait de la réalisation conjointe de ces mêmes aspirations. Est-ce qu'un espace reste isolé en cas d'afflux d'habitants en quête de quiétude ? Est-ce qu'un village chaleureux ne devient pas une cité-dortoir⁵⁹ si le renouvellement de population se fait au profit de personnes aspirant à une ruralité résidentielle, tout en conservant un mode de vie urbain ? Lise Bourdeau-Lepage et Antoine Bailly ont explicité ce phénomène en termes économiques : « les comportements décentralisés d'individus rationnels (ici la satisfaction des intérêts individuels, ou encore les comportements microéconomiques) conduisent à un équilibre social sous-optimal et sont contraires à terme à l'intérêt collectif et individuel » (Bailly et Bourdeau-Lepage, 2011). Pour ces auteurs, ce point s'applique en particulier au désir de nature, central dans notre cas d'étude, qui paradoxalement entraînerait une dégradation environnementale. On voit dès lors un écart entre le coût résidentiel espéré et le coût résidentiel effectif. Vient alors la question de l'existence même du choix dans les mobilités résidentielles des ménages et dans les coûts résidentiels alors supportés.

⁵⁹ qualificatif retrouvé dans deux entretiens d'habitants.

2.2. Une offre qui peine à suivre l'évolution des modes de vie résidentiels souhaités

Explicitons les divergences entre l'offre disponible et les aspirations des habitants qui résident ou veulent résider au Grésivaudan. Est-ce que les écarts qui en résultent induisent des difficultés en lien avec une certaine définition du coût résidentiel, et justifient l'utilisation de cette notion ?

2.2.1. Des changements d'aspirations qui peuvent aller dans le sens d'une réduction du coût résidentiel

Revenons sur les caractéristiques des nouvelles aspirations des habitants qui veulent s'installer dans le Grésivaudan et mettons en avant l'impact que cela produit sur les différentes composantes du coût résidentiel.

Nouvelles aspirations	Aspect financier du CR	Aspect temporel du CR	Aspect environnemental du CR	Autres aspects du CR
<i>Réduction des surfaces / optimisation de l'espace</i>	Baisse du prix du logement/terrain, de l'entretien, de l'ameublement, du paysagement	Moins d'entretien	Moins de chauffage, moins d'objets Des plus petits jardins mais plus d'espaces ruraux	Social : Baisse de la capacité à recevoir mais peut avoir tendance à « sortir » plus
<i>Appartement pour les personnes âgées, les couples divorcés, les enfants qui décohabitent de chez leurs parents</i>	Personnes âgées : Réduction de la surface Divorces : diminution ou augmentation du budget ? Décohabitation des enfants : un logement de plus à charge	Plus petit logement	Dépend du logement de départ et des deux logements d'arrivée	
<i>Un logement « pas trop isolé » (échange Agent immobilier – Claire/ Noémie)</i>	Logement plus cher Mobilité moins coûteuse	Réduction des déplacements	Réduction des déplacements motorisés, plus de choix modaux	Pour la collectivité : Rationalisation des infrastructures et des équipements Culturel et social : Proximité du réseau social et des activités culturelles
<i>Activités de plein air (randonnée, raquette, ski)</i>	Selon l'activité Ski : matériel, forfait, déplacement Randonnée : peut se faire à proximité		Selon l'activité : Plus ou moins d'infrastructures / Plus ou moins accessible (problème des stations de montagne) → effet Barbecue à relativiser	Pour la collectivité : moins d'infrastructures pour la commune de résidence, plus pour les stations de montagne (mais sources de revenus)
<i>Rapport utilitaire à la voiture (entretien Promoteur 2)</i>	Achat d'une voiture bon marché, d'occasion. Réduction de l'utilisation de la voiture.	Modes actifs lents davantage utilisés	Baisse de l'utilisation de la voiture. Achat d'une voiture d'occasion (coût carbone important des voitures neuves en considérant leur production)	Sanitaire : Baisse de l'utilisation de la voiture. Voitures anciennes émettant plus de particules fines.
<i>Fuite de Grenoble sans modification du travail et du mode de vie</i>	Eloignement de la ville : Logements moins chers Mobilité plus coûteuse	Eloignement des points d'intérêts	Plus de déplacements quotidiens motorisés. Logement plus grand.	Pour la collectivité : Plus d'équipements et d'infrastructures Social : éloignement du réseau social

Figure 19 : Impact sur différents aspects du coût résidentiel (CR) de certaines caractéristiques qui marquent les nouvelles aspirations des habitants. Vert : baisse du coût résidentiel. Rouge : augmentation du coût résidentiel. Production personnelle.

Selon l'aspect choisi, les nouvelles aspirations des habitants vont tendre à augmenter ou à réduire la valeur du coût résidentiel. Hormis le cas d'une fuite de Grenoble (à cause de la circulation, de la délinquance) sans modification des conditions de travail et du mode de vie, nous constatons que de nombreuses aspirations tendent à réduire simultanément plusieurs composantes du coût résidentiel. D'ailleurs lors des entretiens, il est souvent évoqué qu'une envie repose sur plusieurs approches (« *C'est un peu écologique et puis c'est financier forcément* », entretien Agent immobilier 2). Certaines dimensions du coût résidentiel semblent au contraire inexistantes dans l'arbitrage des ménages. C'est le cas du coût pour la collectivité. Les approches des ménages qui ressortent le plus sont : l'aspect financier, le confort, le temps libre, la santé, l'écologie (faible parmi les ménages interrogés). Au vu du nombre très restreint d'entretiens, il serait pertinent de réaliser une étude statistique pour confirmer ce point. Les études statistiques lues hiérarchisent les critères du choix résidentiel sans en approfondir les valeurs et objectifs portés. Notons qu'un objectif qui n'a pas de lien direct avec le coût résidentiel peut réduire plusieurs de ses composantes. Dans l'extrait suivant, nous comprenons que l'aversion au chauffage au fioul ne vient pas de valeurs écologiques mais d'une aspiration au confort, bien qu'elle ait pour effet de réduire le coût résidentiel sur sa dimension environnementale.

« Même s'il n'y a pas toutes les mesures prises encore pour sauver la planète, les gens sont assez sensibilisés aux problèmes des énergies. Par exemple, une maison où y'a du fioul comme chauffage, c'est plus difficile maintenant. Même si la chaudière marche très bien et qu'il n'y a pas d'odeur, c'est rare parce que quand on ouvre la cuve, pendant une ou deux semaines, il y a une petite odeur » (entretien Agent immobilier 2).

Ainsi, même si les revendications des ménages ne mobilisent pas directement les différents aspects du coût résidentiel, il y a dans leurs modes de vie résidentiels recherchés des opportunités pour aller vers une réduction du coût résidentiel. Le potentiel d'accueil du territoire permet-il alors d'atteindre ces modes de vie résidentiels ?

2.2.2. Un déficit en petits logements et en logements intermédiaires en bon état

« Le gros problème qu'on a c'est que les besoins ont énormément évolué et que le parc n'a pas évolué, pas assez évolué » (entretien Agent immobilier 3). C'est avec ces mots qu'un agent immobilier exprime le décalage existant entre l'offre disponible dans la vallée du Grésivaudan et les modes de vie résidentiels recherchés. Il y a tout d'abord une surreprésentation des grands logements hérités des modes de vie résidentiels des siècles derniers. Et inversement, il y a un déficit de petites maisons et d'appartements. Certaines communes n'ont d'ailleurs presque aucun logement collectif :

« On a l'avenue Maquis du Grésivaudan, ancienne route nationale. [...] Corenc n'est qu'au-dessus [de cette route], Biviers n'est qu'au-dessus. Donc à Corenc et à Biviers, il n'y a que des maisons. Et par contre Meylan, c'est à la fois au-dessus et en dessous. Donc en dessous il y a des immeubles et au-dessus des maisons » (entretien Agent immobilier 3).

On retrouve ici la distinction Est - Ouest de la vallée. Il y a alors une faible vacance des appartements. Les promoteurs de programmes collectifs trouvent des acheteurs très rapidement, ainsi qu'en témoigne cet échange lors d'une des Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan entre un promoteur et un acheteur intéressé par un T2 à environ 200 000 € à Montbonnot :

« - *Montbonnot, ça sera trop cher. T3 on a 268 000€.*

- *T2 ?*

- *Nan T3, on n'a pas de T2.*

- *Ah y a pas de T2 ?*

- *Nan.*

[...]

- *L'île verte pff ça ne me dit pas trop non plus.*

- *Ah bah y a pas de T2 non plus !*

- *Voilà comme ça, c'est plié. Domène...Alors on va se dire Domène ?*

- *C'est pas mal plein, je vais quand même vous dire ce qu'il reste. Donc ... Alors il va rester...il n'y aura plus de T2. Malheureusement, ça part assez vite.*

- *Et en T3 ? Ça dépasse beaucoup les 200 000 ?*

- *T3, on est...à 237 000€.*

- *...Ouaif non, ça va faire trop. C'est trop. [...] un peu trop grand pour une personne seule quoi. »*
(Échange Promoteur - Caroline).

Il est particulièrement intéressant de souligner avec quelle évidence le promoteur a proposé un T3 (puisque'il n'y a pas plus petit) alors que le client avait dit rechercher un T2. Ce déficit en appartements est particulièrement problématique pour les personnes seules, en particulier les personnes âgées dont leur grande maison ne leur sont plus adaptées. Ainsi les logements ne sont pas flexibles aux différentes étapes du cycle de vie des personnes. Il est difficile de « vieillir sur place » (*aging-in-place*)⁶⁰. Lorsque ces personnes âgées parviennent tant bien que mal à trouver un appartement, elles ne laissent derrière elles que des grandes maisons chères et à rénover. Cela s'explique par la représentation que les propriétaires ont de leur bien. Certains propriétaires âgés ont acheté leur maison à un prix fort lors des « années folles » qui ont précédées la crise de 2008 sous l'incitation de mesures fiscales et d'un assouplissement des conditions financières. Ces propriétaires n'acceptent pas que leur bien puisse avoir perdu de la valeur, même avec un manque d'entretien (entretien Agent immobilier 3). Ce constat est ressorti spontanément chez l'ensemble des agents immobiliers interviewés. Ces biens sont particulièrement problématiques pour les agences qui font de la location puisque d'un côté ils reçoivent des plaintes des locataires, et de l'autre ils ne peuvent pas forcer les propriétaires à effectuer

⁶⁰ Nous reprenons ici une notion définie par l'agence américaine *Centers for Disease Control and Prevention* (CDC) comme « la capacité de vivre chez soi et dans sa communauté en toute sécurité, de manière autonome et confortable, indépendamment de l'âge, du revenu ou du niveau de capacité », Traduction personnelle de "the ability to live in one's own home and community safely, independently, and comfortably, regardless of age, income, or ability level".

CDC, *Healthy Places Terminology*, [En ligne] édité le 15/10/2009, disponible sur : <https://www.cdc.gov/healthyplaces/terminology.htm>

des rénovations. Ci-dessous deux agents immobiliers me présentent le cas d'une maison qu'ils ont abandonné de louer⁶¹.

- « - *L'électricité est dangereuse, le chauffage c'est un gouffre [5000€ de fuel à l'année], il y a des fuites. Les eaux usées remontent. Au bout d'un moment nous on n'en veut plus. Il y a trop de travaux. Donc ils essaient de la vendre, mais ils n'y arrivent pas non plus. Il y a certains propriétaires qui n'ont pas conscience. Pour eux, leur bien, c'est le mieux. C'est une mentalité. [...] C'étaient des notables. A l'époque. On est en 2019.*
- *On a des difficultés avec les personnes âgées.*
 - *Souvent des personnes qui ont une certaine aisance. Ou des personnes âgées qui n'ont pas les moyens. Veufs ou veuves.*
 - *Oui, ça va être soit l'un soit l'autre.*
 - *Avec 800€ de retraite, la location, c'est leur complément retraite. Donc quand on leur parle de travaux à 4000€, ça peut être compliqué. Ceux qui ont de l'aisance, ils ne voient pas leur bien tel qu'il est aujourd'hui. Ils ne l'ont pas entretenu mais il s'est entretenu tout seul.*
 - *Et puis c'est « plus on en a, plus on en veut ». Ils sont un peu gripsou » (entretien Agents immobiliers 1).*

Ainsi ni les maisons des propriétaires aisés, ni celles des propriétaires modestes ne sont entretenues en raison soit de l'affect attaché à la maison, soit du coût financier.

Une solution restante peut être d'augmenter l'offre de logements intermédiaires, de petites maisons et d'appartements. Pour cela, il faut obtenir des terrains, ce qui est « *Le nerf de la guerre* » (entretien Promoteur 2). Un promoteur exprime ainsi la rareté des terrains dans cette vallée enclavée entre deux flancs de montagne et en partie inondable. Cependant, lorsqu'un promoteur en obtient un, par exemple en échangeant à un propriétaire son terrain et sa maison contre un appartement, c'est pour faire de la spéculation. Ils construisent des immeubles de haut-standing qui rapporteront plus. Ils se permettent cette spécialisation car ils savent qu'il y aura une demande pour la vue sur Belledonne.

« *On sait que c'est un marché, on sait que les gens qui sont prêts à payer pour la vue sont là et que ceux qui n'ont pas les moyens ils sont de l'autre côté. C'est malheureux mais c'est comme ça* » (entretien Promoteur 2).

La pression foncière est renforcée par une volonté politique de préserver des villages. Les communes ont ce pouvoir puisque l'instruction des PC relève de leurs compétences. Il suffit alors de trouver un argument sensé pour faire obstacle aux nouvelles constructions. Un promoteur l'a « *vécu professionnellement. La commune [en question] a bloqué pendant 10 ans les permis de construire en évoquant le manque d'eau. [...] Ils accordaient ponctuellement des permis de construire pour les maisons individuelles. Ils ont toujours refusé les collectifs* » (entretien Promoteur 2).

On a donc affaire ici à un manque de logement intermédiaire, cas particulier nommé chez les Américains le *Missing Middle Housing*. Cela explique la réussite des produits qui font la liaison entre la

⁶¹ Aucune intervention de l'enquêteur ne s'intercale

maison individuelle et l'appartement, tels que des logements collectifs avec rez-de-chaussée surélevés qui bénéficient à la fois de grandes terrasses et de jardins privatifs (entretien Promoteur 1). Ce déficit de logement a pour conséquence d'allonger les temps de recherches pour les ménages, et les oblige à faire des concessions. Ils doivent être « *souples par rapport à ce qu'[ils] trouv[ent]* » (entretien François). Une fois que les ménages ont enfin emménagé dans un logement, ils ont alors tendance à y rester longtemps.

2.2.3. Un faible turn-over principalement en système fermé

Comme nous venons de le dire dans la partie précédente, l'offre restreinte immobilière induit un faible turn-over dans le Grésivaudan. De plus, celui-ci est principalement entre les personnes qui habitent déjà cette vallée. On peut alors parler de turn-over en système fermé.

Une première explication tient dans le fait que les habitants du Grésivaudan sont les premiers particuliers avertis des nouvelles ventes. Puisqu'ils ont conscience que les offres intéressantes sont rares, ils s'informent régulièrement. Une enquêtée dit avoir déménagé après avoir regardé sur « *un coup de tête [:] « Si je trouvais tant mieux, je ne me précipitais pas »* » (entretien Sophie). Leur veille immobilière se traduit par une attention toute particulière aux panneaux publicitaires et une consultation des sites internet des agences et promoteurs. Un promoteur qui a remarqué ce phénomène a ajouté depuis un an une page « nos projets à venir » sur son site. Depuis « *tous les deux jours, on [l'] appelle* » (entretien Promoteur 2).

Ce faible turn-over du marché immobilier en système fermé vient également du mode de vie résidentiel des habitants qui reposent sur un ancrage. Certaines personnes viennent explicitement pour « se poser ». C'est le cas notamment d'un ménage enquêté dont la grande instabilité professionnelle a jusqu'alors provoqué une instabilité résidentielle. Devenir propriétaire d'une maison est pour ce couple une manière de se forcer à ne pas déménager (entretien Anna). Cette envie de stabilité résidentielle semble venir à l'arrivée d'un enfant. Plusieurs enquêtés disent trouver dans le Grésivaudan un endroit propice pour « fonder une famille ». De plus, dans la partie 2.1.3, nous avons mis en exergue la part importante de *champêtres ancrés* qui, comme cette terminologie l'indique, sont ancrés dans la vallée. L'un d'entre eux dit : « *On n'aurait pas changé. Si, les communes limitrophes mais pas plus loin !* » (entretien Léon). Nous avons mis en avant l'importance de la trajectoire résidentielle, notamment de l'enfance, dans la construction d'un idéal d'habitation. Or les enfants des champêtres ancrés ont eu comme modèle leurs parents, ils ont donc été peu disposés à s'expatrier hors de leur vallée. Cette expérience exclusivement locale les amène souvent à être eux-mêmes des champêtres ancrés. Se forment alors des familles de champêtres ancrés qui alimentent le turn-over fermé. L'extrait ci-dessous illustre nos propos.

« - *Et les enfants comptent rester [dans la vallée] ?*

- *(Blanc). On est très très très famille. Peut-être que celui qui partirait le plus ce serait mon fils. Il a pris l'habitude en étant sur Champ-sur-Drac [dans la vallée du Drac, vallée Sud de Grenoble].*

On se voit une ou deux fois par mois, mais il nous appelle 2 fois par semaine. Mais les filles, c'est appel quotidien une, voire deux fois. Et il faut voir maman au moins une fois par semaine. [...] On n'est jamais seuls à la maison. Le mercredi, le petit-fils joue au tennis à côté. La maman passe son mercredi ici. La petite-fille, on la garde souvent : 2 fois par semaine. On est très famille. On part en vacances, mais deux semaines c'est le maximum. Elle ne peut pas s'éloigner de son attache ici. Elle a du mal.

- *[...] Ils ont toujours besoin de nous. Ils nous appellent, on arrive, on vient les garder, on leur fait à manger, on les emmène au tennis, on les ramène. Voilà, on est là pour les aider. Quand les jeunes sont occupés, bah « Papi et Mami vont voir leurs petits enfants ! ». C'est sûr que c'est notre rôle ! » (entretien Léon, intervention de sa femme).*

On voit ici l'importance de la proximité familiale et plus généralement du réseau social. Dans sa thèse *Vers une nouvelle socio-géographie de la mobilité quotidienne. Étude des mobilités quotidiennes des habitants de la région urbaine de Grenoble*, Kamila Tabaka exprime que le capital social, qui englobe la capitalisation des relations établies à travers des réseaux, « circule mal si les personnes ne circulent pas avec lui » (Tabaka, 2009). Il peut y avoir une peur d'effiloche son réseau social en s'expatriant de la vallée. Dans l'extrait précédent, on comprend aussi que le réseau social, notamment familial, est nécessaire aux modes d'habiter dans la vallée. Les enfants des familles nombreuses, des classes supérieures notamment qui cumulent les activités, ne sont pas autonomes. La proximité de proches semble nécessaire pour se répartir le temps qu'il faut leur consacrer.

Le cloisonnement du turn-over immobilier de la vallée du Grésivaudan se repère quantitativement : pour un programme de la vallée du Grésivaudan, environ 75% des clients des promoteurs résident dans la commune ou dans les communes avoisinantes (entretien Promoteur 2).

2.2.4. Ce qui amène parfois au choix de biens plus grands, plus éloignés, à rénover.

La conjonction entre la faible offre de logements adéquats et le faible turn-over en système fermé amène à une pression foncière. Pour rentrer dans leur budget, les ménages voulant emménager dans le Grésivaudan sont obligés d'assouplir leurs critères de recherche, de faire jouer des *variables d'ajustement* comme l'écrivent Gabriela Mercurio et Bruno Maresca (Maresca et Mercurio, 2014). Il n'est plus question de comparer les biens disponibles à un idéal mais de comparer les biens entre eux. Sous ce « *principe de réalité* », le choix est celui du « moins pire ». De telles expressions ressortent des entretiens : « *Après ce qui nous a convaincus, c'est que par rapport aux autres, ce n'était pas si mal* » (entretien François).

Dans leur article « Le coût résidentiel. Coût privé, coût public de l'étalement urbain », ces précédents chercheurs citent plusieurs variables d'ajustement envisageables : « la distance des centres pour bénéficier de prix moins élevés, l'allongement de la durée des prêts pour maintenir les mensualités à un niveau acceptable, le choix de logements à rénover ou à finir d'installer plutôt que « clé en main », le renoncement à la mobilité résidentielle, etc. » (Maresca et Mercurio, 2014). Nous en avons retrouvé plusieurs dans notre étude.

La première est de s'éloigner de Grenoble puisque plus on s'éloigne de Grenoble, plus le prix baisse comme l'illustre le graphique ci-dessous. La médiane des prix de vente des maisons du Grésivaudan en rive gauche est toujours inférieure à celle de Grenoble. Tandis qu'en rive droite, il faut aller au-delà de Crolles, c'est-à-dire à plus de 20 km. Précisons que les valeurs des biens vendus récupérés sur le site des Notaires de France sont différentes de ceux de la Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM) qu'un agent immobilier m'a donné (cf. annexe 6). Un habitant raconte : « *Au début, on cherchait plus près de Grenoble mais ce qui était près de Grenoble était plus cher. Et puis, ouais, on ne trouvait pas donc on a étendu notre cercle de recherche* » (entretien François). Certains acheteurs acceptent également de s'élever dans les hauteurs.

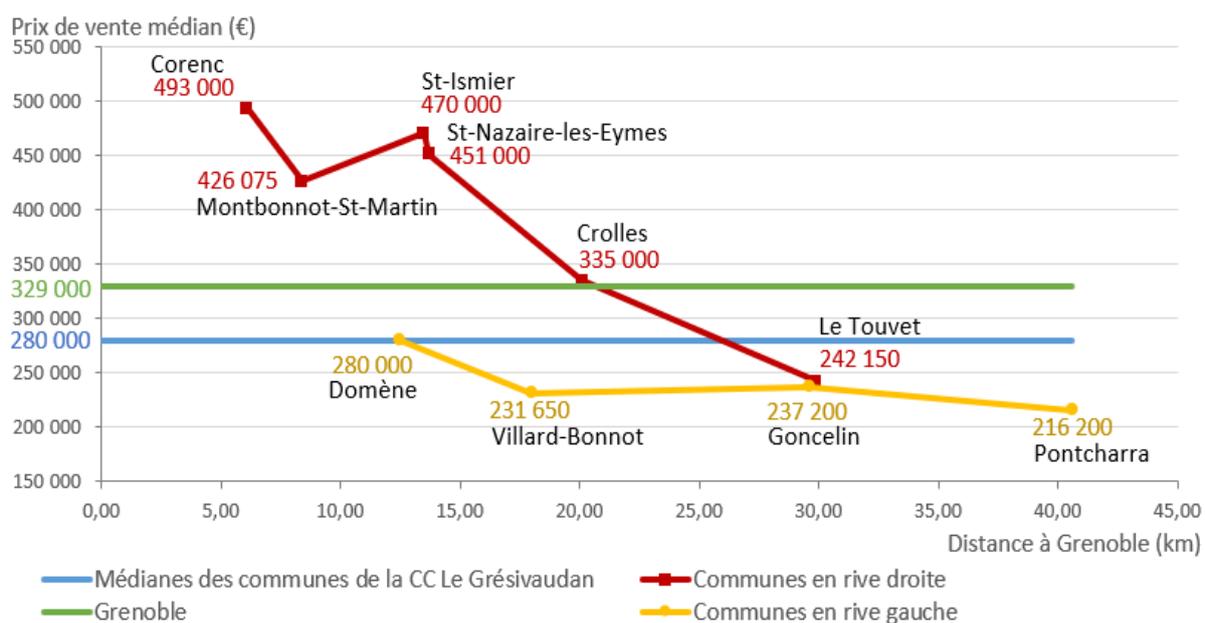


Figure 20 : Prix médian des maisons vendues dans vallée du Grésivaudan entre 2017 et 2018 selon la distance à Grenoble (distance du premier itinéraire proposé par Google Maps en voiture à 9h le 03/06/2019). Production personnelle. Sources : Notaires de France - base de données PERVAL

Les acheteurs ont accepté de s'éloigner de plus en plus de Grenoble au cours du temps comme l'explique ce promoteur :

« *En 95, les gens voulaient tous acheter sur l'île verte, Corenc, La Tronche, Meylan. Montbonnot c'était limite. Et St-Ismier, c'était la campagne, ils ne voulaient pas, c'était trop loin. Et puis au fil des années tout le monde voulait jusqu'à Montbonnot mais Crolles c'était trop loin, c'était les champs de maïs, ils ne voulaient pas. Récemment, tout le monde veut aller jusqu'à Crolles et trouvent que le Touvet c'est loin. Et maintenant tout le monde va jusqu'au Touvet sans problème* » (entretien Promoteur 2).

La deuxième variable d'ajustement qui ressort de nos entretiens est le choix de logements anciens à rénover. Après avoir visité de multiples maisons très dégradées, qui nécessitaient parfois des travaux de gros œuvre, un ménage achète une maison « à peu près saine ». Eux qui voulaient limiter au maximum les travaux ont dû refaire toute l'électricité, changer les fenêtres, toutes les menuiseries

extérieures et les robinets des radiateurs, refaire la salle de bain, faire l'isolation des combles perdus et transformer le garage en chambre (entretien François). Une grande partie des travaux cités lors des entretiens vise à améliorer la performance énergétique et la qualité sanitaire des logements. Anne Dujin et Bruno Maresca soulignent que « plus on s'éloigne des centres urbains pour trouver à se loger moins cher, plus on a de chances d'occuper des logements anciens insuffisamment isolés et/ ou chauffés avec des systèmes onéreux parce que peu performants » (Maresca et Dujin, 2013). Il est difficile de le vérifier quantitativement avec les DPE récupérés de la base de données PERVAL au vu du nombre de DPE non renseignés.

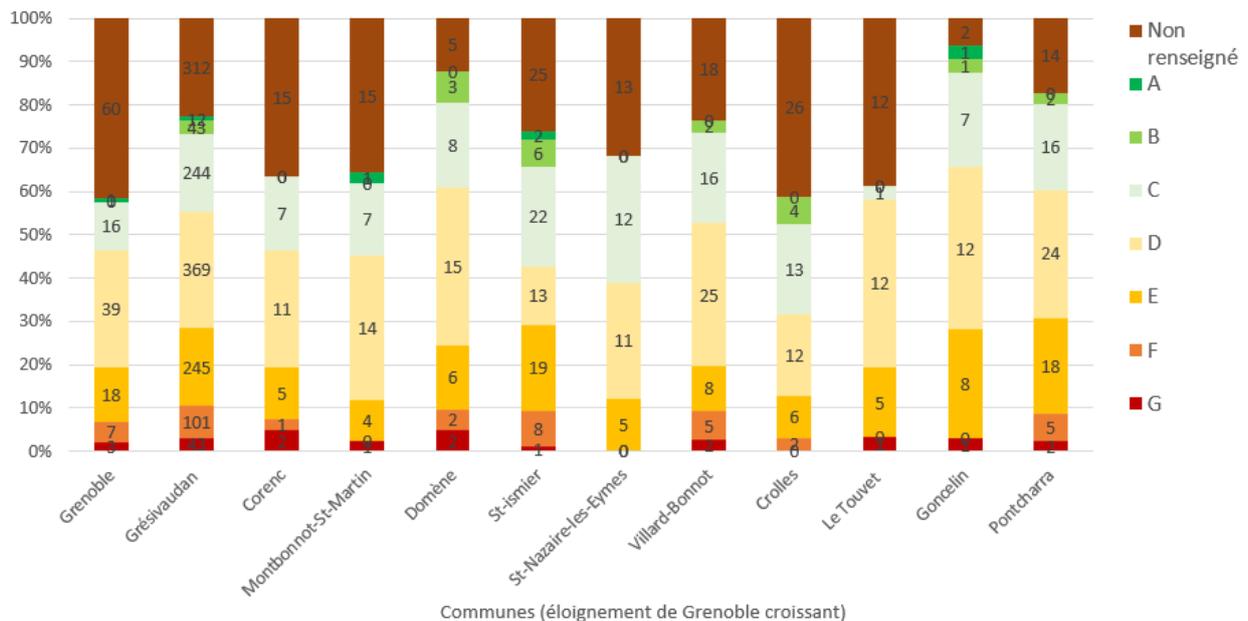


Figure 21: Proportion des classes DPE au sein des maisons vendues dans vallée du Grésivaudan entre 2017 et 2018. Production personnelle. Sources : Notaires de France - base de données PERVAL

Enfin, certains ménages renoncent à la mobilité résidentielle. Lors d'une des Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan, après une longue discussion sur l'offre disponible dans le Grésivaudan avec un agent immobilier, une potentielle acheteuse déclare : « Pour moi se pose aussi la question de l'achat ou pas... » (échange Agent immobilier - Lucie).

Une dernière variable d'ajustement est apparue dans nos entretiens. Elle n'est pas citée par Anne Dujin et Bruno Maresca mais se retrouve dans l'étude de Josette Debroux sur le périurbain grenoblois (Debroux, 2013). C'est le recours à l'autoconstruction.

2.2.5. L'autoconstruction comme variable d'ajustement.

Au vu de la faible offre de logement et du coût des rénovations élevé qui y est attaché, un compromis peut être de construire. Ça a été le choix d'un ménage interviewé :

« Vu ce qu'on visitait, par rapport au prix et tout. Il y avait quand même des frais à faire. Sachant que mon mari était dans le bâtiment, on voyait ce qu'il y avait à faire, à rénover. Donc finalement, on s'est dit "on va se renseigner pour faire construire" » (entretien Anna).

C'est également la solution préconisée par les professionnels de l'immobilier comme l'illustre cet échange :

*« - Tu m'as dit que tu es allée aussi voir des agences la journée où tu as acheté. Est-ce qu'elles t'ont donné des infos en plus ?
- Alors elles me proposaient toutes du neuf, de passer par un constructeur dans notre budget. Tous, tous, ils nous proposaient ça ! Ils nous disaient "pour votre budget, là j'ai rien" » (entretien Sophie).*

Cependant, la construction clef en main n'a pas bonne réputation et est contraignante : *« Ce sont des maisons qui sont vite fait bien fait », « c'est du classique », « on ne choisit pas ce qu'on met dedans » (entretien Anna).* Pour ne pas avoir de mauvaises surprises, il faut suivre attentivement les travaux, ce qui est chronophage et source de tensions avec le constructeur. Comme le nom l'indique, les acheteurs ne devraient pas pouvoir faire de modification au cours de l'avancée des travaux, et ne devraient venir qu'une fois la maison achevée. C'est pourquoi le ménage interviewé qui a choisi la construction a préféré passer par un maître d'œuvre qui employait des artisans locaux. Puisque cela a fait augmenter les coûts de la construction, ce ménage a décidé de faire les travaux qu'il pouvait faire lui-même. En l'occurrence le mari de ce couple est plaquiste. Ils ont économisé 9 000€ de placo et de pose d'isolant. Ceux qui décident de construire (ou de rénover) eux-mêmes leur logement s'appuient sur leurs connaissances et sur les tutoriels disponibles sur internet (entretien François). Certains ménages *« pas du tout bricoleurs »* ont refusé de passer par l'autoconstruction ou l'auto-rénovation (entretien Sophie).

Conclusion partie 2.2

Les aspirations des ménages révèlent des opportunités pour réduire simultanément plusieurs composantes du coût résidentiel. Cependant, le marché immobilier de la vallée du Grésivaudan est marqué par un écart conséquent entre les modes de vie résidentiels recherchés par les ménages et l'offre disponible. Celle-ci est réduite, inadaptée aux habitants, mal située, inabordable pour beaucoup, et rapidement captée par les locaux. Dans le Grésivaudan, cela se traduit par 10 communes en zones tendues⁶².

Cela induit des transferts d'habitants entre les marchés de la vente de maisons individuelles, de la vente d'appartements, de la location de maisons individuelles, de la location d'appartements, de la vente de terrains, de la construction, et de l'autoconstruction. En effet, il faut considérer ses marchés comme interdépendants et formant un continuum du logement. Le manque d'offre d'une catégorie crée un report des habitants qui y aspirent vers une autre catégorie proche, ce qui crée une tension dans cette dernière, qui devient à son tour en déficit. Par effet de boule de neige, le manque d'un seul type de logement perturbe l'ensemble du continuum. L'équipe de recherche *Transforming Housing* (The University of Melbourne, Australie) considère que la prise en compte de cette dynamique est indispensable pour faire face à des crises de logements adaptés, abordables, bien situés et disponibles. (Whitzman, Newton et Sheko, 2015).

Les habitants emménagent alors dans des biens plus grands, plus éloignés, à rénover, ou construisent. D'après Anne Dujin et Bruno Maresca, cette « relégation dans les espaces périphériques qui cumulent la mauvaise qualité thermique de l'habitat et l'éloignement des espaces de services » fait augmenter de façon non maîtrisée certaines composantes du coût résidentiel. Il peut en résulter notamment des situations de précarité énergétique (Maresca et Dujin, 2013).

Bien que les logements achetés ne répondent pas à toutes leurs attentes, les nouveaux propriétaires se confortent dans leur choix en continuant à surveiller les logements à vendre, qui ne répondent toujours pas à leur mode de vie résidentiel idéal (entretien Sophie). Il ressort également que la question de la mobilité en tant que telle n'est pas un critère décisif dans le choix résidentiel.

⁶² 10 en ne comptant que les communes de la CC Le Grésivaudan : Biviers, Le Champ-près-Froges, Froges, Montbonnot-Saint-Martin, La Pierre, Saint-Ismier, Saint-Nazaire-les-Eymes, La Tronche, Le Versoud, et Villard-Bonnot. 13 en ajoutant Corenc, Meylan, Domène. Les zones tendues « sont les zones où l'offre de logements est inférieure à la demande et où les loyers augmentent mécaniquement et régulièrement. »
Loi ALUR, n.d, [En ligne, consulté en juillet 2019] *Zone tendue*, disponible sur : <http://www.loi-alur.fr/zone-tendue/>

2.3. Un critère délaissé dans un arbitrage complexe : la mobilité quotidienne

2.3.1. L'emplacement, le critère le moins immuable dans le choix résidentiel

La distance entre le logement et les points d'intérêts est une variable d'ajustement. La question des conséquences en matière de déplacements n'est que peu abordée. Le fait que le choix périurbain soit déconnecté de la mobilité a déjà été soulevé par Guy Baudelle et al. (Baudelle et al., 2004). L'absence de la prise en compte de la mobilité transparaît dans le langage courant : on change d'appartement/de maison, on est en recherche d'un nouveau logement ; et non d'un nouvel espace résidentiel. Le critère de l'emplacement est écrasé par celui du type de logement, lui-même soumis à l'aspect financier. Les agents immobiliers interviewés appellent le trio [secteur – budget – type de bien] le *Triangle des priorités* (entretien Agent immobilier 4). Ce sont ces trois éléments qui pour eux contraignent la recherche des ménages. Le critère financier est le plus robuste puisqu'il est restreint par un tiers : le banquier, qui impose un endettement maximal de 33%. Ensuite, le type de logement est une contrainte liée à la structure interne du ménage : chacun doit avoir un espace vital (qui se traduit en nombre de chambres). Grâce à la voiture individuelle, le secteur devient le seul critère extensible.

Ces aspects se retrouvent dans les entretiens des ménages qui énoncent dans les premiers critères le nombre de chambres et le prix du logement. Le critère de la place de parking revient également. C'est en effet une des conditions nécessaires pour pouvoir s'affranchir d'un secteur restreint.

2.3.2. Une dépendance de la voiture face à une offre de transports en commun existante mais rarement adaptée

Comme la mobilité est peu prise en compte lors du choix résidentiel, de nombreux ménages résident dans des habitations avec une desserte en transport en commun qui existe (cf. annexe 5) mais qui n'est pas adaptée à leurs besoins. Un échange entre un agent immobilier et un acheteur lors d'un salon de l'immobilier montre le paradoxe qu'il existe alors entre l'attractivité d'un marché immobilier comme le Grésivaudan et la desserte en transports en commun.

« - Article du Dauphiné, je ne sais pas si vous avez vu sur l'immobilier. Bon Grenoble ...

- Ah oui Grenoble on est plutôt...
- Mais vous vous dites qu'au Grésivaudan, c'est top quoi ! Y a une demande !
- Pourtant il n'y a pas de transports en commun...voilà.
- Bah les transports en commun, il y a...aller, il y a le 6020.
- On sait comment il marche...
- Oui, il y a mes deux garçons qu'il faut que je récupère au 6020. Mais oui, c'est pas... on n'a pas les transports en commun de Crolles ou de Grenoble.
- On aurait un tram. Quand on a des enfants qui font à la fac ou je ne sais pas où, bah ce n'est pas des horaires complètement scolaires. Sinon bah voilà...
- Faut se débrouiller quoi ! » (Echange Agent immobilier – Claire/ Noémie)

Plusieurs points ressortent de cet extrait. Tout d'abord la desserte en bus ne semble pas assez fiable, notamment hors des villes les plus dynamiques. Une des difficultés des bus, et des transports en commun plus généralement, est le manque de flexibilité du parcours et des horaires. En effet, il est nécessaire pour l'agent immobilier d'aller récupérer ses enfants à l'arrêt de bus pour finir le trajet. Bien qu'ils prennent le bus, les mineurs ne sont pas tout à fait autonomes, notamment pour se rendre à leurs activités. Ensuite, les horaires semblent répondre surtout aux besoins scolaires. Il est ainsi admis que la voiture est le moyen de transport dès l'âge limite d'obtention du permis atteint. De plus, le bus, nommé pourtant « Express », est lent. Une habitante emmène sa voisine en covoiturage pour aller à Grenoble car cette dernière n'a pas assez d'argent pour acheter une voiture. Elle utilisait les transports en commun avant, ce qui était très chronophage :

« Avant, elle prenait l'express mais c'est super long. Il faut partir très tôt, 7h10. Elle commence à 8h30. Donc c'était compliqué » (entretien Malika).

N'étant pas véhiculée, l'auteure de ce mémoire a testé différents transports en commun avec un vélo pliable embarqué. La confirmation peut être faite de la difficulté de se déplacer en bus : cela demande une grande organisation et beaucoup de temps. Ce sont principalement des adolescents et des personnes âgées qui s'y trouvaient. Les trains ont été plus appréciés. Cependant il n'y a que quatre arrêts dans la vallée : Lancey, Brignoud, Goncelin, et Pontcharra. Faire les trajets à vélo peut être difficile en raison de cônes de déjection qui bossèlent la vallée, et en raison des intempéries (dont les enneigements).

La principale limite à l'utilisation des transports en commun est qu'ils ne permettent pas de faire des arrêts intermédiaires notamment pour faire la navette des enfants. Ce point est la justification la plus répandue dans les entretiens de l'utilisation de la voiture. D'autres raisons relèvent de cas plus particuliers : astreintes à l'hôpital, travail de nuit, véhicule utilisé au travail. Néanmoins, le nombre de cas particuliers se multiplie avec l'individualisation et la diversification des modes de vie, dont certains demandent une grande flexibilité de mobilité. Pour toutes ces raisons, une dépendance à la voiture existe chez les ménages du Grésivaudan.

Pourtant, les acteurs publics semblent volontaires pour faire changer la situation : mise en place de navettes sur demandes, réouvertures de gares intermédiaires, mise en place de parkings relais, incitation à prendre le vélo dans le train, ouverture de nouvelles écoles pour les rendre accessibles, etc. Ce dernier point est abordé dans l'échange ci-dessous entre un agent immobilier, et un acheteur lors d'une des Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan.

*« - Voilà, le fait de décentraliser un peu, ça a un coût et en même temps, ça devrait permettre aux gens d'[aller à l'école] à pied.
- Oui ça devrait, mais...
- Par ce que dans les faits ...
- Oui, moi je n'habite pas loin de l'école. Moi je vous le dis, le nombre de voitures ! »* (échange Agent immobilier – Claire/ Noémie).

Cet extrait nous montre qu'il est nécessaire, au-delà d'améliorer l'offre, de faire évoluer les mentalités des habitants, ce qui est un challenge dans cette vallée où avoir trois ou quatre voitures n'est pas rare. L'Enquête Ménages-Déplacements de 2010 révèle que le Grésivaudan est le seul secteur de la grande région grenobloise à avoir plus de 60% des ménages ayant au moins deux voitures (la moyenne étant à 40%).⁶³

2.3.3. Un coût de la mobilité alors conséquent

Le poids de la mobilité semble être ressenti principalement d'un point de vue temporel. Il est le plus lourd pour les personnes qui utilisent les transports en commun, à cause notamment des correspondances. Une habitante explique le trajet domicile-travail de sa voisine, représenté ci-dessous (entretien Promoteur 2).



Figure 22 : Trajet domicile-travail d'une habitante du Grésivaudan. Production personnelle.

De tels périple rebutent de nombreux habitants qui préfèrent utiliser leur voiture. Le temps de trajet est moins long, mais reste souvent supérieur à 30 min, temps considéré comme « normal » pour se rendre à son travail depuis son domicile⁶⁴. Cela est dû en particulier aux embouteillages aux heures de pointe, accentués par un effet entonnoir au niveau des liaisons transversales de la vallée. En effet, il y a des formations de congestions au niveau des ponts qui traversent l'Isère (5 pour toute la vallée) et au niveau des passages à niveau. Le temps passé dans les embouteillages augmente le coût résidentiel sanitaire. De plus, le coût temporel du navettage des enfants se répercute sur le coût financier. En effet, cela implique parfois qu'au moins un des parents réduise son temps de travail, voir arrête complètement de travailler, ou qu'une charge financière s'ajoute pour faire garder les enfants. Dans les faits, cela concerne souvent la femme, elles le disent elles-mêmes :

« L'objectif pour nous, c'est d'être à proximité pour les enfants. Les femmes c'est toujours pareil. Enfin,...on a double-travail » (entretien Agents immobiliers 1).

« En fait, à St Ismier, les mamans elles sont censées ne pas travailler et transporter les enfants » (échange Agent immobilier – Claire/ Noémie).

Il y a donc une persistance de l'inégalité des genres sur ce territoire.

⁶³ SMTC, 2010, *op.cit* p. 17

⁶⁴ Bigot R., Hoibian S., *La mobilité professionnelle bridée par les problèmes de logement*, coll. Des Rapports, CREDOC

La mobilité a un coût conséquent dans le budget des ménages, notamment pour les personnes qui utilisent la voiture. Soulignons qu'il y a un péage au niveau de Crolles. Une habitante a calculé un coût de 400€/mois pour l'essence et le péage de l'ensemble de ses déplacements sachant qu'il y a déjà 34 km entre son domicile et son travail (entretien Promoteur 2). Bien que déjà élevé, ce coût de mobilité est sous-estimé puisqu'il ne prend pas en compte tous les coûts fixes (assurance, acquisition de la voiture, etc.) ni tous les coûts variables (entretiens, etc.) associés à l'utilisation de la voiture. À cause de ce tel coût financier lié à l'usage de la voiture, les ménages les plus modestes sont contraints de se reporter sur les transports individuels malgré un coût temporel élevé.

Sans avoir de valeurs quantitatives pour appuyer ces propos, on peut affirmer que cette dépendance à la voiture pour des déplacements longs entraîne un coût environnemental de mobilité important. Remarquons que Kamila Tabaka a observé dans son travail de thèse que les flux dans la vallée du Grésivaudan ont tendance à dépasser des « relations de proximité » contrairement aux flux des communes de la partie ouest de la région grenobloise (Tabaka, 2009).

Notons également que ces nombreux déplacements entraînent des coûts pour la collectivité sous la forme de la création et de l'entretien d'infrastructures.

Pour diminuer les coûts de déplacements, les habitants mettent en place des stratégies de rationalisation des trajets et optent parfois pour le covoiturage. Ils peuvent parfois bénéficier d'aides de leurs employeurs sous la forme de réductions pour les abonnements de transport en commun, ou de navettes spécifiques qui les acheminent jusqu'à leur lieu de travail pour des coûts dérisoires. Néanmoins, ils perdent ces aides dès qu'ils ont une mobilité professionnelle.

2.3.4. Une difficulté en cas de mobilités professionnelles

Le cas particulier de la mobilité professionnelle que nous allons à présent aborder a été étudié par Cécile Vignal dans le cadre d'une thèse sur l'analyse de la fermeture d'un site picard d'une usine (Vignal, 2003). Nous allons faire référence régulièrement à un article qu'elle a écrit à la suite de cette étude intitulée « Concilier mobilité résidentielle et mobilité professionnelle : cadrage statistique et pistes de réflexion » (Vignal, 2006).

Une partie des ménages interrogés travaillait à proximité de leur domicile lors de l'achat de leur logement. Ce n'est que suite à une mobilité professionnelle que leur trajet domicile-travail s'est allongé, provoquant un coût de la mobilité important (cf. partie précédente). C'est le cas d'un habitant à Pontcharra muté depuis un an à Annecy. Les liaisons en bus ou en train n'étant pas adaptées, ses déplacements domicile-travail représentent au moins 3h de voiture par jour, ce qui lui fait des journées habituelles de [6h - 20h]. L'essence et le péage lui coûtent 20€ par jour. De plus, il a des difficultés à trouver des covoitureurs pour diminuer ses dépenses. À cela s'ajoutent une fatigue et un stress considérables. Ces situations de mobilité professionnelles se multiplient aussi bien chez les habitants modestes sous l'action de licenciement collectifs ou de fin de contrats temporaires (Vignal, 2006), que

chez les employés qualifiés dont la flexibilité et la disponibilité est devenue une norme. L'écart de temps entre deux déménagements se plie difficilement à la réduction de l'écart entre deux changements d'emploi : « Ce n'est pas évident...on ne va pas déménager à chaque fois qu'on change de boulot ! » (entretien Promoteur 2). Il y a alors un décalage entre l'échelle de temps des mobilités résidentielles et celle des mobilités professionnelles.

Pour un ménage biactif, la mutation professionnelle de l'un peut impacter l'autre. C'est le cas d'un ménage de l'étude. Elle, directrice de la restauration dans l'armée, a une mutation de longue distance à Pontcharra. Ils viennent donc y habiter sachant que lui, plaquiste, a trouvé un emploi à Grenoble. La mobilité est supportable au départ puisqu'il utilise le train. Cependant, les contraintes de son activité font qu'il est nécessaire qu'il fasse le déplacement avec le camion de l'entreprise. Les déplacements domicile-travail deviennent pénibles et il décide de se mettre à son compte. Cependant, le cumul des coûts financiers (dont les taxes professionnelles) et du coût en termes de temps que l'auto-entrepreneuriat représente ne permet pas de « *sortir de salaire* ». De ce fait, il décide d'arrêter de travailler (entretien Anna). Cécile Vignal avait également souligné dans son étude que la mobilité professionnelle d'un des membres d'un ménage pouvait entraîner la perte d'emploi par exemple du conjoint (Vignal, 2006).

Le ménage précédemment cité a cumulé une autre tension qui a précipité cette perte d'emploi : l'autoconstruction. En effet, l'autoconstruction est chronophage et physiquement éprouvante. Bien qu'a priori, il n'y a pas de délais à respecter, les ménages sont souvent obligés de s'en imposer. C'est le cas ici : « *Il y a le loyer plus le crédit qui va attaquer plein pot. Donc il faut qu'on y rentre, on n'a pas le choix* » (entretien Anna). Ainsi le cumul du temps de déplacement et du temps consacré aux travaux de la maison était proprement impossible, ce qui a été un argument pour cesser son activité professionnelle. Alors que le choix de l'autoconstruction a été arrêté sur le critère financier, cela a entraîné paradoxalement une diminution des ressources financières car les besoins en logement et en déplacement n'ont pas été maîtrisés.

Face à l'augmentation incontrôlée des coûts suite à une mobilité professionnelle, il semble que les ménages doivent faire face à un choix dichotomique : rester ou partir. Or, nous avons largement développé dans les parties précédentes l'attache des habitants à leur résidence, leur ancrage lié notamment à leur réseau social et l'influence de leur mode de vie résidentiel qui ne correspond pas à leur nouveau lieu de travail (souvent en ville). Dans le cas d'étude de Cécile Vignal, près des deux tiers des trois cents salariés ont refusé la mutation et le déménagement suite à la fermeture de leur site d'activité. Ils ont opté pour le licenciement. Attirons l'attention sur le coût pour la collectivité de telles mises au chômage d'actifs. Il existe néanmoins un choix intermédiaire entre le déménagement et la pendularité : la bi-résidentialité. Ce fut le cas de la moitié des salariés ayant accepté la mutation dans le cas de Cécile Vignal (Vignal, 2006). Certaines personnes font enfin le choix de déménager. Soulignons que le déménagement a un coût. Ainsi les ménages les plus modestes peuvent être contraints à rester dans un domicile avec un coût résidentiel très élevé à cause d'un coût de déménagement qu'ils ne peuvent pas supporter.

Ces dilemmes amenés par les mobilités amènent certains habitants à se créer leur propre plafond de verre, c'est-à-dire à s'interdire la progression professionnelle. Cela peut avoir un impact sur les ressources financières des ménages. C'est le cas pour la directrice dans la restauration militaire :

« - *Comment allez-vous gérer si vous avez de nouvelles mutations ?*

- *Moi je suis à un point si je ne demande pas à monter en grade, je ne suis pas mutée. Parce que j'ai passé déjà des grades. [...] Je n'ai pas envie de monter en grade. [...] Si je monte en grade, je passe carrément dans des grandes villes » (entretien Anna).*

Conclusion partie 2.3

Dans le choix résidentiel, la mobilité semble donc un critère qui s'efface derrière l'aspect financier et le type de logement. Il s'ensuit que des ménages peuvent découvrir a posteriori les contraintes et les coûts importants de la mobilité dans le périurbain. Les aléas de la vie comme une mobilité professionnelle peuvent complexifier la situation. De ce fait, la mobilité peut être source de mise au chômage ou de déménagement. Il semblerait logique qu'après de telles expériences, la mobilité soit un critère qui prenne de l'importance dans les choix résidentiels suivants. Or rien n'est moins sûr. Par exemple, le ménage interviewé qui déménage à cause des coûts liés à la mobilité s'installe dans une maison accessible uniquement en voiture alors qu'ils étaient auparavant à proximité du train et l'utilisaient (entretien Sophie).

Conclusion partie 2

En cherchant pourquoi les habitants résident ou veulent résider dans le Grésivaudan, on se rend compte que la réponse n'est pas simple. L'arbitrage des ménages se fait à la croisée d'une macrostructure constituée de dynamiques sociales, économiques et historiques (évolution du marché du logement, de la structure professionnelle, des dynamiques démographiques, etc.) et d'une microstructure qui différencie chaque ménage par sa représentation du territoire et son mode de vie idéal. On retrouve ici les deux dimensions du mode de vie résidentiel tel que présenté en partie 1 : le potentiel d'accueil du territoire et le mode de vie intrinsèque au ménage (Thomas et Pattaroni, 2012). Le ménage est face à un choix qui met en tension les différents individus qui le composent puisqu'ils ont des besoins et des représentations souvent divergents. De plus, il faut prendre en compte ce qu'on pourrait appeler les « extensions » du ménage : la situation professionnelle, le réseau familial et social, la trajectoire de chaque individu, etc. Cet imbroglio doit enfin s'inscrire dans une offre où il n'existe pas simultanément de logement et de mobilité adaptés, abordables, sains et durables. Cela entraîne des situations difficiles pour les ménages qui n'ont pas anticipé certains coûts lourds associés à un choix résidentiel. L'anticipation au long terme est extrêmement difficile, voire impossible puisque la vie est remplie d'imprévus. Ces aléas, comme les mobilités professionnelles, peuvent faire varier considérablement le coût résidentiel. L'idée d'un coût résidentiel transversal et multidimensionnel décrit en première partie s'affirme par ces constats.

Le choix résidentiel apparaît donc comme dépassant une simple équation coûts/bénéfices parce qu'il n'est pas réductible à l'achat d'un bien. Il est déterminant dans le mode de vie du ménage, dans son accomplissement personnel, dans la réalisation de projets de vie, dans la réalisation de rêves :

« Tu sais Elise⁶⁵ ? C'est exactement ça. Ça fait un an que je rêve de cette maison. Je vais t'avouer un secret : l'affiche commerciale, elle est sur ma table de chevet depuis un an. Elle m'accompagne tous les soirs". Alors elle me dit "Mais avant de prendre la décision, j'aimerais quand même faire venir un ami qui me donnera un avis parce qu'il s'y connaît en maison" » (entretien Agent immobilier 3).

Cet extrait d'entretien montre que le ménage n'est pas seul dans sa démarche de mobilité résidentielle. Il peut s'appuyer sur des outils (ici l'affiche commerciale), un entourage (l'ami), et des experts (l'agent immobilier). Ainsi, bien qu'il soit impossible d'avoir une vision d'ensemble de ce qu'implique un certain choix résidentiel, il semble possible d'être aidé pour avoir une vision plus globale. Des éléments, comme la mobilité quotidienne, qui semblent être presque absents de certains arbitrages, pourraient être alors mieux intégrés. Intéressons-nous plus particulièrement aux apports des experts que sont les professionnels privés en relation avec l'acheteur, et aux outils qu'ils mettent à disposition des ménages dans l'évaluation du coût résidentiel en amont d'un déménagement.

⁶⁵ Le prénom a été modifié.

Partie 3. Quelles limites pour l'évaluation du coût résidentiel en amont de l'emménagement ?

Préalables sur la vente immobilière

La mobilité résidentielle s'explique par l'achat ou la location d'un bien immobilier dont voici les principales étapes :



Figure 23 : Principales étapes d'une vente et d'une location immobilière. Production personnelle.

L'achat est plus engageant que la location et fait intervenir plus d'acteurs. C'est pourquoi nous allons nous concentrer principalement sur ce cas-ci. Cependant, le contenu des deux parties suivantes peut s'appliquer parfois à un cas de location.

L'achat d'un bien immobilier est constitué de différentes étapes réglementées qui font appel à des tiers incontournables : le notaire qui sécurise la vente, le banquier qui prête l'argent nécessaire, et le diagnostiqueur qui fournit les diagnostics obligatoires. Dans le cas d'une vente qui ne fait intervenir que ces professionnels, aucun tiers n'a permis de mettre en contact l'acheteur et le vendeur. Or cette mise en relation a un coût important aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur. C'est pour cela que peuvent s'ajouter des intermédiaires experts en immobilier. Ils sont présentés dans le schéma ci-dessous dans la catégorie « Immobilier ».

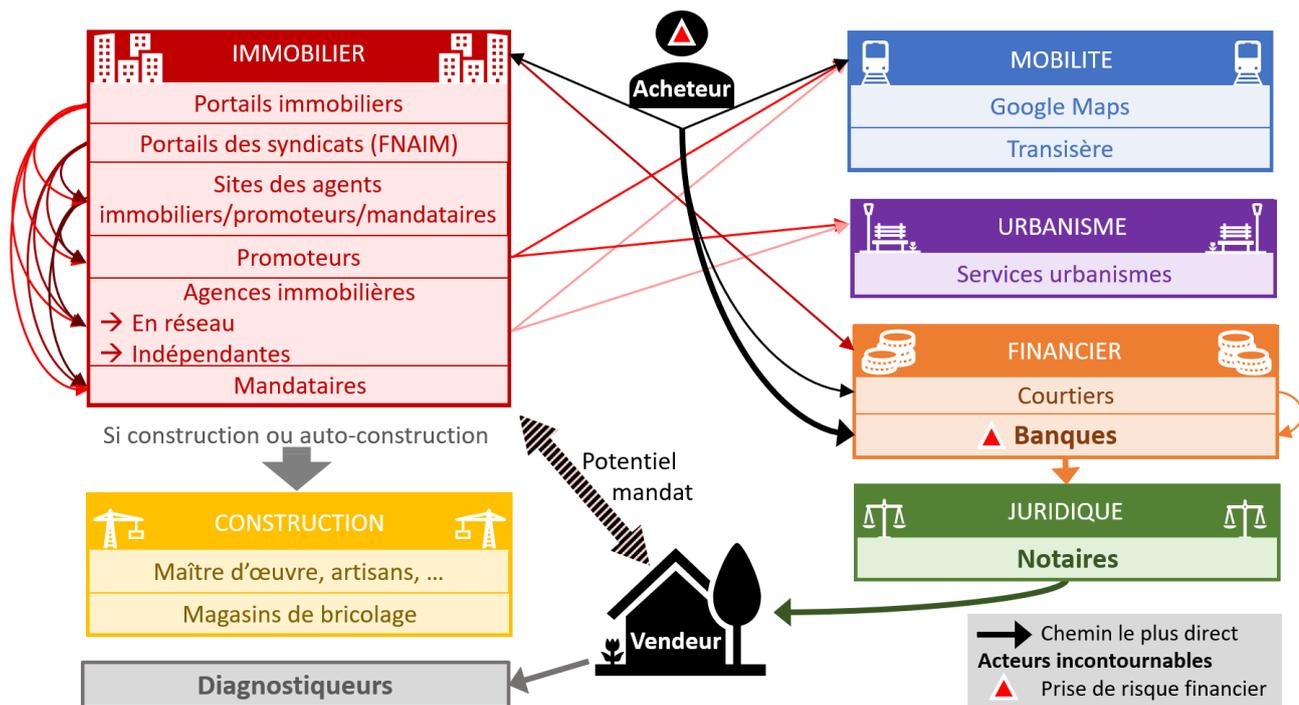


Figure 24 : Schéma des principaux acteurs impliqués dans une vente immobilière. Production personnelle.

D'autres acteurs qui sont des ressources d'informations sont ressortis des entretiens : le service urbanisme pour s'assurer des réglementations qui s'appliquent à la parcelle, des sites internet qui permettent de connaître l'accessibilité du bien. Les acteurs physiques de la mobilité ont été absents du discours des enquêtés. Enfin, le recours au courtier, acteur né de la mise en concurrence des banques dispensatrices de crédits immobiliers, semble de plus en plus courant.

Avec le développement d'internet et de la libre circulation d'information, des passerelles se sont créées entre les acteurs. L'acheteur et le vendeur ont la possibilité de se rencontrer directement. Le recours à des intermédiaires physiques rémunérés peut sembler inutile. Par conséquent, on pourrait penser que ces acteurs disparaissent petit à petit du marché immobilier, notamment les agents immobiliers (Tabaka, 2009 faisant référence à Baen et Guttery, 1997⁶⁶). Or le contraire se produit. Ce paradoxe est le point de départ de la thèse de Thomas Lefebvre (Lefebvre, 2015) dans laquelle il a produit la figure page suivante.

⁶⁶ Baen J-S., Guttery R., 1997, « The Coming Downsizing of Real Estate : The Implication of Technology. », *Journal of Real Estate Portfolio Managements*, n°3, pp. 1-18.

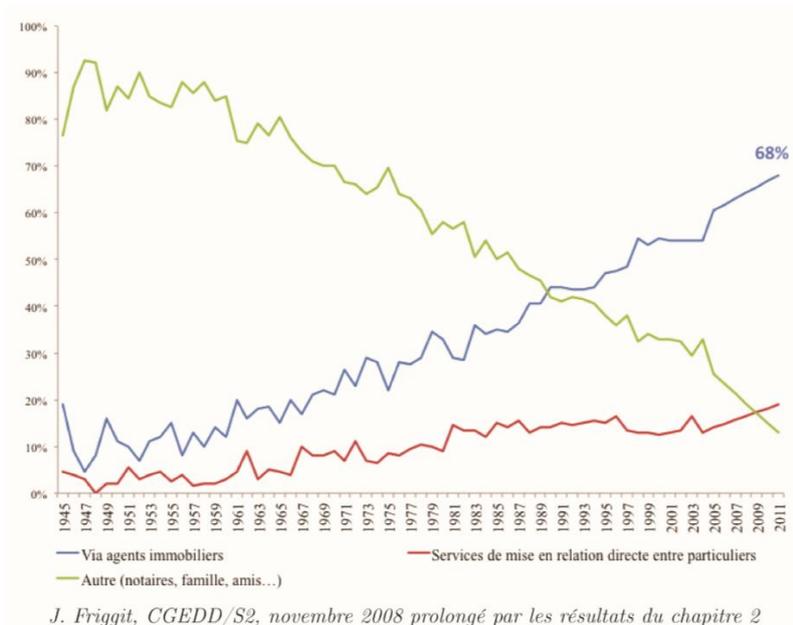


Figure 25 : Part des marchés des différentes intermédiations des ventes immobilières. Source : Figure 5.1 dans (Lefebvre, 2015)

De nombreux acteurs qui interviennent s’engagent juridiquement lors de la vente. Mais les seuls qui s’engagent financièrement sont l’acheteur et le banquier. Pour étudier l’évaluation du coût résidentiel en amont de la signature de l’acte authentique, focalisons-nous tout d’abord sur ces acteurs qui prennent un risque financier (3.1.), puis sur les autres qui sont en contact direct avec les ménages (3.2.), sachant qu’ils ont tous un parti-pris et des intérêts dans la transaction (3.3.).

3.1. Une évaluation incomplète du coût résidentiel par ceux qui prennent le risque

3.1.1. Des banquiers qui ne prennent en compte que les coûts fixes de logement

En choisissant d’accorder ou non un crédit immobilier, les banques ont un pouvoir fort sur la mobilité résidentielle des ménages. Si elles considèrent que l’achat est trop risqué et que l’acquéreur ne pourra honorer sa dette, la vente peut être annulée. Pour récupérer son argent, le banquier doit anticiper les potentiels imprévus dans la vie de l’emprunteur. Cette anticipation du futur l’amène à traduire avec un langage probabiliste les incertitudes en risques (Lazarus, 2012a). Ainsi le banquier semble être un acteur qui a des intérêts à mener une étude élargie des coûts entraînés par une mobilité résidentielle. Le fait que ce soit un acteur incontournable et qu’il a un pouvoir décisif en fait un levier d’action considérable pour prévenir de précarités liées au coût résidentiel. Les courtiers, qui étudient la solvabilité des ménages avant de présenter le dossier du client en banque sont aussi des acteurs pertinents à inclure à la réflexion.

Cependant en pratique, les banquiers prennent très peu en compte le coût résidentiel puisque leurs règles prudentielles n'intègrent pas les coûts variables de logement ni les coûts de la mobilité. Dans la partie 1.2, nous avons présenté la remise en question de cette absence de la mobilité dans les « critères traditionnels » des organismes de financement, qualifiés de critères CH. Lorsque l'on demande aux banquiers rencontrés comment ils décident d'attribuer ou non un prêt immobilier, les trois répondent qu'ils cherchent à connaître le client. Un d'entre eux déclare même que « *c'est la base de tout* » (entretien Banquier 2). Dans l'extrait ci-dessous, on a tenté d'approfondir ce qu'il entendait par là :

- « - Quand vous dites « connaître le client », ce sont quelles informations sur le client ?
- Tout ! haha !
- Alors « tout » ...c'est vraiment ce qui m'intéresse. « Tout » ça veut dire quoi ?
- [...] on a parlé de la situation de la familiale ; on a parlé de la situation professionnelle ; on a parlé des revenus ; on a parlé des charges [crédits en cours, nombre d'enfants à charge, pensions alimentaires]. À partir de là, on a déjà une belle photosynthèse de ce qu'on pourra faire ou de ce qu'on ne pourra pas faire » (entretien Banquier 2).

On constate que les informations recherchées sont les critères factuels classiques qui permettent de répondre aux règles prudentielles habituelles. La première d'entre elles est la règle selon laquelle un ménage ne peut s'endetter à plus d'un tiers de son revenu (cf. partie 1.2.1). Elle n'est pas stricte, elle peut être levée pour un ménage avec un revenu élevé. Afin de mieux prendre en considération la composition du foyer fiscale, une deuxième règle prudentielle est utilisée : le calcul du reste à vivre. Il est défini ainsi (entretien Banquier 1, entretien Banquier 2, entretien Banquier 3, entretien Courtier) :

Reste à vivre = revenus – charges
= (salaires + revenus locatifs) – (autres loyers + prêts en cours + pensions alimentaires + taxe d'habitation + taxe foncière)

Ce reste à vivre est jugé principalement au regard de la structure familiale. Il est communément accepté que le reste à vivre doit rester au-dessus de 600€ par personne composant le ménage (entretien Banquier 2).

Les banquiers peuvent avoir des difficultés à considérer l'ensemble des crédits en cours et futurs d'un client puisqu'il n'y a pas de fichier commun où sont centralisés tous les crédits. En effet, celui-ci peut acheter des prêts à la consommation « *ailleurs dans des organismes où on ne va pas vérifier que le client n'a pas déjà quatre prêts à rembourser* » puisque seule une attestation sur l'honneur est demandée (entretien Banquier 1). Les organismes sous-entendus ici sont les établissements de financement spécialisés. Un autre stratagème que font certains clients est de contracter de prêts à la consommation le même jour que leur prêt immobilier dans des organismes différents (entretien Banquier 3). Cela entraîne des situations de surendettement qui oblige le client à faire un dossier à la Banque de France. On peut faire l'hypothèse qu'une meilleure prise en compte des dépenses quotidiennes lors d'une étude de financement d'un prêt immobilier réduirait le nombre de recours à

des prêts à la consommation (qui concernent par exemple l'achat d'une voiture), et ainsi le surendettement.

Ainsi, ces règles prudentielles ne prennent ni en compte les pratiques quotidiennes des ménages, ni les potentielles évolutions de la situation du ménage. Seule la situation au moment de l'accord de prêt compte, comme l'illustre l'expression « photosynthèse » que l'on retrouve dans l'extrait précédent et dans le suivant.

« Ce qu'on dit généralement, c'est que les situations professionnelles, normalement, elles évoluent positivement. Évidemment il y a plein d'évènements de la vie qui peuvent faire que ce n'est pas le cas. Il peut y avoir des pertes d'emplois, donc des pertes de revenus. Des situations de changements familiaux qui font qu'on avait deux revenus, on en a plus qu'un. Etc., etc. Mais ça, ce sont des situations de vie, quand on fait le prêt immobilier, on ne va pas le prendre en compte. [...] Au moment du prêt immobilier, on fait une photosynthèse de la situation actuelle. Ni plus ni moins » (entretien Banquier 2).

Le troisième banquier interrogé confirme qu'une carrière professionnelle ascendante est un stéréotype conventionnel. Il ajoute que, bien qu'il n'évoque pas à ses clients des potentiels changements dans la vie quotidienne, il « aime bien avertir les couples sans enfants » de la charge qui pourrait se rajouter.

Les banquiers ont également accès aux relevés de compte de leur client, au minimum ceux des trois derniers mois dans le cas des nouveaux clients. Ainsi, ils auraient la possibilité de connaître exactement la répartition des différents postes de dépenses des ménages et d'anticiper ce qui sera modifié avec la mobilité résidentielle. Or l'utilisation des relevés de compte « n'est pas trop intrusive » (entretien Banquier 2) comme l'illustre l'extrait ci-dessous :

« En tant que banquier, on a une visualisation sur toute la vie des gens. On connaît nos clients à travers leurs relevés de compte. Après on n'a pas à juger où nos clients dépensent leurs argents » (entretien Banquier 3).

Ils se questionnent sur la solvabilité des ménages en cas de découverts réguliers et s'interrogent quant à l'augmentation des mensualités. Mais ils ne prennent pas en considération, par exemple, l'existence de coûts énergétiques élevés qui pourraient être réduits ou au contraire surenchéris suite au déménagement. Les relevés de compte sont analysés via des logiciels.

- « - *Vous avez accès à toutes les gestions de compte. Est-ce que vous les prenez en compte ?*
- *Oui. Si le client est chez nous, c'est facile à voir. Ça c'est le logiciel qui...ce n'est pas forcément nous qui vérifions ça. C'est un logiciel interne. Après ciblage, s'il y a beaucoup d'incidents sur le compte. On ne va pas dire que le client est noté, mais bon il y a un niveau de risque par client. [...]*
 - *Vous savez les critères du logiciel ?*
 - *C'est assez complexe parce qu'il y a le fonctionnement du compte, cette petite alerte qui va apparaître. [...] Après on a un logiciel pour monter les dossiers de prêts qui lui en plus, s'il y a des incidents avant avec un prêt à la consommation par exemple, ça va ressortir. [...] On a une*

garantie. [...] Après ça peut être un aléa et il y a les assurances qui sont là. [...] Le niveau du risque est bien étudié » (entretien Banquier 1).

Un autre banquier détaille la notation des dossiers des clients qui se décline en un nombre et une couleur.

Figure 26 : Notation des dossiers de prêts immobiliers dans un logiciel dédié. Source : entretien Banquier 2. Production personnelle.

Les banquiers enquêtés ont souligné l'importance d'avoir un regard critique envers les données fournies par les logiciels dans l'étude d'un financement de prêt immobilier.

Couleur	Couleur	Interprétation du banquier
Vert : positif	1	« Accepté les yeux fermés »
	2	
	3	
	4	Excellent dossier mais détails à revoir
Orange : étude complémentaire	5	
	6	
	7	Dossier à revoir en profondeur
Rouge : refus potentiel	8	Dossier très compliqué
	9	
	10	Refus catégorique

Il semble qu'il y a pour le banquier une certaine suffisance de ces critères pris en compte. Pour comprendre cela, il vaut noter que le risque pour le client, c'est-à-dire d'être en difficulté suite à un impayé, n'en est pas vraiment un pour l'organisme bancaire. Tout d'abord, les organismes bancaires sont juridiquement bien mieux équipés que les particuliers dans les procédures qui peuvent suivre des situations d'impayées (entretien banquier 2). Ensuite, les banques ont des garanties. Dans le cas d'une hypothèque, un banquier explique qu'il fait attention au type de bien acheté par les ménages, sans pour autant en discuter avec ses clients. S'il a des doutes sur la solvabilité d'un ménage, et qu'il estime le bien à financer à un prix inférieur à la proposition d'achat, alors il sera réticent à accorder le prêt puisque la marge hypothécaire sera faible, voire nulle, en particulier si les frais de dossier ne sont pas avancés. Ainsi, le banquier peut avoir une connaissance du marché de l'immobilier qu'il ne met pas au profit du particulier. Enfin, les situations d'impayés sont anticipées via le taux d'emprunt, et elles sont compensées avec les intérêts des autres prêts. C'est d'ailleurs de telles stratégies poussées à l'extrême qui ont entraîné la crise des *subprimes*. Il transparaît dans l'extrait précédent l'utilisation du *scoring* qui s'inscrit dans cette logique. Cela consiste à noter les clients et à anticiper statistiquement les impayés plutôt que de les prédire pour un client spécifique. Cette méthode est très généralisée aux États-Unis et s'est étendue en France principalement pour les prêts à la consommation suite aux recommandations du comité de Bâle de 2004, dit Bâle II. Aux États-Unis, le score FICO enlève toute propriété substantielle à l'emprunteur en ne s'appuyant que sur l'historique de paiement, le niveau d'encours, l'ancienneté et le type de crédit (Lazarus, 2012b).

Jeanne Lazarus a identifié quatre figures du banquier qui correspondent à quatre rôles qu'on lui fait porter dans les représentations usuelles. Il y a tout d'abord *le juge* qui tranche pour accorder ou non d'un prêt. Nous venons de discuter de ce rôle qui tend à s'effacer derrière l'informatique. Contrairement au juge, *le sauveur* défend le client avant la communauté. Cette attente de certains clients ne se réalise pas dans la réalité puisque le banquier doit persister pour vivre sous sa figure de *commerçant*. Enfin, le banquier peut prendre la forme du *conseiller* en aidant à la gestion du budget, de l'épargne, et de l'investissement. Cependant d'après Jeanne Lazarus : « Les évolutions de la banque contemporaine ont rendu ce troisième savoir-faire largement anachronique. Pour les professionnels de la banque, le conseil se limite souvent à l'expertise technique. » (Lazarus, 2012a).

3.1.2. Le conseiller : une figure du banquier difficile à mettre en œuvre

Le banquier ne conseille habituellement pas sur le type du bien immobilier, ni sur ses caractéristiques. Un banquier enquêté déclare qu'il n'y a aucun problème si « *Monsieur veut acheter un appartement ; Madame veut acheter une maison ; Monsieur veut acheter un château ; Madame veut acheter un chalet...ils font ce qu'ils veulent* » (entretien Banquier 2). Le paradoxe apparent du banquier qui prête plusieurs centaines de milliers d'euros sans se pencher sur la viabilité du choix résidentiel du ménage a été directement abordé lors d'une fin d'entretien avec un agent bancaire :

« - *C'est bizarre parce que ce sont les agences, qui prennent le moins de risque qui...*

- *Parce que quand on nous amène le dossier, il est déjà signé ou sur le point d'être signé. Donc nous on n'a pas de conseils sur le bien en lui-même. On intervient vraiment en amont quand le client il n'a aucune idée de sa capacité d'emprunt, de combien il peut mettre dans le projet. Au tout début, sinon l'achat est presque... voilà, c'est très en amont. Soit y a plus qu'à !*

- *Et ça, c'est idéal, ou vous préféreriez autre chose avec l'expérience ?*

- *Avec le temps...c'est plus le boulot de l'agent immobilier : « quel secteur ? Où est-ce que vous travaillez ? » (entretien Banquier 1).*

On comprend dans cet extrait que la faible activité de conseil du banquier vient de l'enchaînement normé des étapes de la vente. Il encadre l'élaboration du choix du ménage sans y intervenir. En intervenant en premier, il est difficile de donner des conseils sur un objet dont les critères ne sont pas définis, avec une offre qui n'est pas connue, et un budget qui peut sensiblement évoluer selon le taux d'effort, l'apport et les aides obtenues (aides familiales, prêts à taux zéro, etc.). Le conseil pour choisir un bien revient donc à d'autres professionnels, qui peuvent être inclus ou non dans des filiales de l'agence bancaire, comme les agents immobiliers. Ainsi la première étape de l'établissement de l'enveloppe budgétaire est perçue comme rapide. Et lors de sa deuxième intervention, lors de l'accord de prêt, le choix du bien est déjà fixé. Comme le saisissent Amélie Mauroux, Vincent Marcus, Mariia Ostapchuk et Tedjani Tarayoun pour l'Information Acquéreur Locataire (IAL) sur la perception des risques naturels, pour qu'une information soit mieux prise en compte dans la décision du ménage, il faut qu'elle soit renseignée avant même le début des négociations (comme c'est le cas pour les DPE) (Mauroux et al., 2015). Cette limite s'applique également aux notaires. Ils ont le pouvoir de bloquer une vente illégale, ou d'induire une modification du prix de vente ou une annulation de la vente en cas de vice caché. Cependant, ils interviennent trop tardivement pour amener chez l'acquéreur une réelle réflexion autour du coût résidentiel.

Un autre obstacle à l'activité de conseil du banquier est son manque de flexibilité vis-à-vis de la réglementation en vigueur et de celle imposée en interne. Selon la complexité du crédit, les demandes de crédits sont validées par la hiérarchie qui n'est pas en contact direct avec les clients : hiérarchie directe, direction régionale, centres de décisions, services centraux. Quatre accords qui ne dépendent pas directement du conseiller bancaire doivent être fournis : l'accord en risque, l'accord en taux, l'accord en assurance et l'accord en garantie (entretien banquier 2). Le processus cadré d'une

demande de prêt immobilier permet difficilement des cas particuliers même si les agents bancaires ont la volonté de s'adapter à chacun de leurs clients, comme l'illustre l'échange ci-dessous :

- « - *Ce qui est intéressant, c'est de se réadapter constamment aux gens qu'on a en face de nous, d'avoir cette capacité d'adaptation par rapport aux gens qu'on a en face de nous.*
- *C'est quelque chose qui m'intéresse. Dans un prêt immobilier, comment ça se traduit concrètement cette adaptation, selon votre pratique ?*
- *Alors, il y a quand même pas mal de points factuels dans un prêt immobilier » (entretien Banquier 2).*

Au cours de la discussion, on comprend que la pratique de ce banquier est bien contrainte par les critères normés de la hiérarchie mais qu'il s'adapte en faisant attention à son discours. Par exemple, pour mieux considérer ce qui impact directement le ménage, il préfère demander aux ménages quel montant ils veulent rembourser par mois plutôt que quelle durée d'emprunt ils veulent avoir. Un autre banquier exprime la complexité de sa posture d'intermédiaire entre son client et sa hiérarchie :

« C'est très délicat. Et on a des casquettes...on est vraiment pris en étau entre nos clients et notre hiérarchie. [...] Moi je vais bien sûr dans la ligne de conduite que me demande ma hiérarchie. Néanmoins je veux me lever le matin et pouvoir me regarder dans la glace. Et de me dire « je me mets à la place du client [...] il ne faut pas faire faire n'importe quoi. Là tu es en train de financer le projet d'une vie quoi ! » (entretien Banquier 3).

Afin d'obtenir une certaine marge de décision, ce banquier a choisi, après avoir travaillé dans des banques d'échelle nationale, d'exercer dans une banque régionale de proximité, qui veut « *traiter des humains et non des dossiers* ». Cela lui donne « *le pouvoir de pousser ou non un dossier* » (entretien Banquier 3) et ainsi de sortir du cadre strict réglementaire. Il peut davantage commenter et donner son ressenti sur un dossier, évaluer le « *train de vie* » d'un ménage (notamment via l'état de solde en fin de mois), etc. Le rôle de conseil du banquier semble donc dépendre de son investissement personnel dans son travail, des marges de manœuvre qu'il ose prendre vis-à-vis de sa hiérarchie. Cependant, son action est souvent contrainte, et la modulation qu'il peut apporter repose surtout sur son expertise technique : « *soit on rallonge un peu le prêt comme ça vous aurez un peu plus d'air tous les mois pour vivre, soit on n'y va pas parce que le dossier est un peu sensible et ce n'est pas conseillé de vous le donner* » (entretien Banquier 3).

Puisque les banquiers n'évaluent que partiellement les coûts des ménages et que ce sont les seuls professionnels qui prennent a priori un risque financier pour leur société (que nous avons nuancé), le ménage peut sembler le seul intéressé par l'évaluation du coût résidentiel. Le prend-il correctement en compte avec les informations qu'il a à sa disposition ?

3.1.3. Une mise à disposition croissante d'information pour les acquéreurs

Lors des échanges observés lors de la Rencontre de l'Immobilier du Grésivaudan, on se surprend de la variété des informations demandées par les potentiels acheteurs. Après avoir discuté avec un couple avec enfant, un promoteur m'indique que les clients sont de plus en plus alertés avec la libre circulation des informations et la multiplication des médias. Ainsi il doit faire de plus en plus face à de nouvelles demandes. Ce qui était un atout autrefois peut être une faiblesse maintenant. Dans ce cas, les champs agricoles entourant le terrain ont été vus par le ménage comme une source de pesticides (échange Agent immobilier - Lucie).

L'information des ménages s'améliore sous l'obligation d'annexer des diagnostics à l'avant-projet de vente, ou dans le cas d'une location au contrat de location depuis la loi ALUR. L'annexe 13 est la liste détaillée de ces diagnostics. Celle-ci comprend notamment le Diagnostic de Performances Energétiques (DPE) valable 10 ans, obligatoire pour toutes transactions, et à valeur purement informative pour l'instant⁶⁷. Les DPE ont été réglementés en 2007 puis généralisés depuis 2012 par des arrêtés. Leur contenu est détaillé dans l'annexe 14. Il ressort des entretiens que la mise en place des DPE a induit petit à petit chez l'acquéreur une plus grande considération des coûts énergétiques liés au logement comme l'illustre l'extrait ci-dessous avec un agent immobilier. Cette sensibilisation a concerné tout d'abord les grands logements puis depuis deux ans tous types d'habitation (« *même les studios* », entretien Agents immobiliers 1).

« - *Est-ce qu'il y a des critères sur lesquels les gens sont attentifs maintenant alors qu'ils ne l'étaient pas il y a quelques années ?*

- *Oui, il y a le Diagnostic de Performance Energétique. Si le bâtiment, c'est une passoire, que ce n'est pas isolé du tout et qu'il y a une consommation d'énergie... [...] Les acheteurs regardent de plus en plus. Ça fait 1 an et demi, 2 ans qu'ils regardent vraiment bien* » (Entretien Agent immobilier 2).

Cela a pour effet de préoccuper également les vendeurs qui essaient d'anticiper par la réalisation potentielle de travaux en amont de la mise en vente (entretien Agent immobilier 3). L'isolation thermique et le mode de chauffage sont également devenus un argument commercial très important pour les promoteurs qui n'hésitent pas à construire à RT 2012-10%, -20%, voire -30% : « *C'est ce qui fait notre force vis-à-vis de la transaction, de l'ancien* » (entretien Promoteur 2). Il semblerait que dans la vallée l'objectif principal soit le gain économique et le gain de confort plus que la limitation du réchauffement climatique.

Aux diagnostics et aux informations disponibles sur internet s'ajoute une connaissance d'usage des habitants. L'extrait qui suit montre en quoi les expériences vécues au sein du territoire (dont les conditions climatiques sont particulières) et les informations échangées entre habitants portent à

⁶⁷ DPE prévu par les articles L.1341, L.134-3, R.134-1 et suivants du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH). Le DPE devient opposable en droit au 1er janvier 2021 (loi 2018-1021, ELAN). Source : <https://www.legifrance.gouv.fr/>

connaissances les avantages et inconvénients des différents modes de chauffage, ce qui leur permet de faire leur choix en connaissance de cause. L'habitant en question est sur le point de déménager dans la maison qu'il vient d'acquérir.

« Là où on habite on a une pompe à chaleur. Et je trouve ça nul à chier. Parce qu'on consomme beaucoup déjà. [...] arrivé à un certain degré dehors, ça ne suit plus, surtout ici. Et en ayant des informations d'un peu tout le monde, beaucoup de gens sont sur du bois. Nous on a choisi le poêle à granulés. [...] mes parents ont une grande maison. Il avait cheminée et chauffage à gaz. Et après ils ont mis un poêle à granulés. C'est ce qui chauffe le mieux et qui est le plus économique, bon après le bois. La cheminée on ne pouvait pas, parce qu'on n'est pas là la journée » (Entretien Sophie).

3.1.4. Mais une évaluation des ménages qui reste approximative

Regardons plus en détail les évaluations du coût résidentiel qui sont ressorties des entretiens au vu des informations qu'ils ont à leurs dispositions.

En ce qui concerne le logement, on remarque que le coût financier est plutôt bien pris en compte. Les habitants considèrent les mensualités ou loyers, les taxes et les charges de chauffage et d'électricité qui y sont liées. L'entretien et les travaux de rénovation sont moins bien anticipés surtout pour les primo-accédants (entretien François). De plus, les mensualités sont perçues comme une capitalisation contrairement aux loyers qui sont une pure dépense. De ce fait, les ménages sont plus enclins à consacrer une part importante de leurs revenus à un remboursement d'emprunt : *« les 945€ qu'on met tous les mois [soit 355€ supplémentaires par rapport au précédent loyer], bah dans 25 ans ils seront à nous quoi. On pense à ça aussi. »* (entretien Sophie). Enfin, le coût temporel que représente un certain logement semble être désormais intégré chez les ménages qui aspirent à des surfaces de terrain et des surfaces habitables réduites et optimisées (cf. parties 2.1.5. et 2.2.1.).

La mobilité quotidienne est moins anticipée puisqu'elle est délaissée dans l'arbitrage complexe qu'est le choix résidentiel (cf. partie 2.3.). Le risque de sous-estimation des coûts de déplacements, fréquent d'après Gabriela Mercurio et Bruno Maresca (Maresca et Mercurio, 2014), peut alors se faire ressentir a posteriori. L'achat et l'entretien d'une voiture individuelle sont perçus comme indispensables à l'accès à la maison individuelle. Les déplacements engendrés par l'éloignement des services et de l'emploi sont relégués au second plan. Regardons l'évaluation que font les enquêtés de leur mobilité quotidienne :

« Je sais à peu près...150€ d'essence par mois puisque mon plein fait 62€. Donc ça fait à peu près 150€ par mois. » (Entretien Agent immobilier 2).

« - Quand tu dis 20€ par jour, ça représente

- C'est l'autoroute et l'essence.

[...]

- Est-ce que vous avez fait une réévaluation du coût de la mobilité pour votre nouveau logement ?

- *Nan, on l'a fait à la louche. Donc on a regardé : il y a un péage, y a l'autoroute qui est à 5 minutes de notre maison [...] il a bien plus de chance de covoiter aussi » (Entretien Sophie).*

« - *Mais là tous les jours, c'est un budget, c'est...j'avais calculé que ce n'était pas loin de 400€ par mois !*

- *Vous avez calculé ça il y a longtemps ?*
- *Non récemment. Entre l'essence et le péage. C'est beaucoup » (entretien Promoteur 2).*

Ainsi, l'aspect financier de la mobilité quotidienne n'est évalué que partiellement par les ménages qui ne prennent en compte que le carburant et le péage. Quant à la composante temporelle, qui est le second aspect qui ressort des entretiens, les habitants omettent tous les déplacements qui ne relèvent pas du trajet domicile-travail.

La plus grande obscurité semble être dans le croisement de ces différentes composantes du coût résidentiel. Un ménage va en privilégier une sur lequel il va s'appuyer dans son choix résidentiel. Rappelons le cas du ménage qui par évaluation du coût financier du logement a choisi l'autoconstruction, ce qui l'a mis en difficulté vis-à-vis de coût temporel du logement et de coûts de la mobilité (entretien Anna, cf. partie 2.3.4).

Le seul ménage qui a fait une évaluation plus englobante de ses coûts quotidiens est une jeune active de 23 ans :

« - *Une cage à lapin, ils mettaient ça 700€ quoi. Donc non. C'est vraiment une région qui est chère.*

- *Tu n'as fait attention qu'au prix du loyer ?*
- *C'est-à-dire ? Par rapport à mes coûts à moi ?*
- *Oui.*
- *Alors j'ai tout calculé. J'ai fait gaffe au prix du loyer. Après ce que je paye avec ma voiture, mes charges, mes courses. J'ai tout additionné. C'est en gros vite fait pour faire une estimation.*
- *T'as pris quoi en compte ?*
- *Le loyer, la voiture (l'essence, l'assurance), l'électricité à peu près, mon téléphone, mes petits aléas, mes impôts, des courses un peu, assurance habitation...vraiment tout ce que je pouvais prendre en compte. Je l'ai fait avant d'emménager, quand j'ai vu l'appartement et qu'il fallait que je donne une réponse rapidement. [...] Le chauffage a été aussi pris en compte. J'avais fait une estimation » (Entretien Marion)*

Ici, l'alimentation et la communication ont été incluses en plus de la mobilité et du logement. La suite de l'entretien précise que cette jeune femme n'a utilisé aucun outil, simulateur ou information sur internet pour s'aider. Elle a utilisé ses factures, celles de son ancien appartement, celles de l'appartement de sa mère, l'approximatif des pleins de carburant qu'elle consomme par mois. Ce travail a été particulièrement chronophage. Dans le cadre d'une recherche sur les stratégies de localisation des accédants à la propriété avec la question énergétique pour focale, Joël Meissonnier montre que sur une quarantaine d'accédants enquêtés, seul un, une chargée de mission lilloise de 32 ans, a entrepris une évaluation précise de la mobilité quotidienne. Pour cela elle a effectué « un calcul comparatif méthodique des temps d'accès en transports en commun entre chaque maison visitée et différents lieux de travail ». Joël Meissonnier remarque que dans ce cas-ci aussi, l'estimation a été un

dur labeur puisqu'il a fallu rechercher beaucoup d'autres informations que la simple présence d'une station de transport en commun ou d'un accès autoroutier, souvent seules informations affichées dans les annonces immobilières (Meissonnier, 2015b). Ainsi l'évaluation approximative des ménages quant au coût résidentiel tient en partie à un manque d'informations facilement accessibles et croisées entre elles.

Cela est accentué par la situation d'urgence dans laquelle un ménage doit parfois trouver un logement : un divorce, un nouveau membre qui crée une situation de surpopulation du logement, une mobilité professionnelle qui induit des coûts de mobilité insupportables, etc. Au-delà de ces cas particuliers, le format des transactions immobilières oblige les potentiels contractants à se positionner rapidement quant à une vente, voire immédiatement après la visite dans le cas des locations. Cela apparaît dans le précédent extrait cité. Il n'y a donc pas toujours le temps de réaliser une évaluation précise et chronophage des coûts.

Cela vient ensuite et beaucoup du fait que le choix résidentiel n'est pas construit sur un calcul de coûts, ce que nous avons développé dans la partie 2. La dimension subjective liée aux modes de vie résidentiels des ménages désirés est majeure et donne une *valeur d'estime* au bien. Pour reprendre la formule de Jean-Pierre Divoux, qui introduit cette notion dans sa thèse en droit sur la vente d'immeubles achevés, « la valeur de l'immeuble est justifiable, mais pas vérifiable » (Divoux, 2016). Bien que les économistes le tentent via la méthode des prix hédoniques, il est impossible pour le ménage lambda de comparer objectivement ce qui est cher, comme les remboursements d'emprunts ou les coûts de la mobilité quotidienne, avec ce qui n'a pas de prix, tel que la vue ou le désir de nature.

Conclusion partie 3.1

Les acteurs que nous avons identifiés comme prenant un risque ont une approche qui s'en éloigne.

Les banquiers qui interagissent directement avec les ménages ont peu de marges de manœuvre pour individualiser le prêt immobilier. L'accord de ce dernier repose sur les indicateurs « traditionnels » qui reposent sur des informations très factuelles sur le ménage : revenus, composition du ménage, coûts fixes du logement, etc. Le risque est dilué entre tous les emprunts de la banque. De plus, la position du banquier dans la chronologie normalisée de la vente est désavantageuse pour rendre effectifs les conseils qu'il peut fournir. Toutes ces raisons limitent le rôle préventif vis-à-vis du coût résidentiel que pourrait tenir le banquier.

Les ménages ont de plus en plus d'informations quant au coût résidentiel. Nombre d'entre eux sont sensibilisés à la composante énergétique suite à la mise en place des DPE. Cependant, la recherche des informations nécessaires pour évaluer le coût résidentiel est très chronophage, et l'analyse de ces informations est complexe. Il ne faut pas oublier enfin que l'achat revêt aussi un aspect symbolique et

affectif. Les ménages ne sont pas dans une optique maximisatrice comme le souligne Loïc Bonneval : « ce qui apparaît irrationnel n'est que la concrétisation d'ajustements qui ne se réalisent pas dans l'univers du calcul mais dans celui de l'habiter » (Bonneval, 2014). Pour lui, cette logique forme l'image du coup de foudre, qui « offre l'avantage de dénouer « le nœud gordien d'arbitrages complexes » » (Bonneval, 2014 en citant Bourdin et Saint Raymond, 1994⁶⁸). Il permet de saisir les opportunités rares, dans notre cas en raison de l'offre limitée, tout en refrénant les oppositions des autres membres du ménage. C'est le cas d'une habitante qui se précipite sur les annonces immobilières le soir où son mari accepte d'acheter leur première maison. Elle a immédiatement un « coup de cœur » pour le poêle de l'une d'entre elles (entretien Sophie). Voyons aussi ci-dessous le jeu subtil entre un couple de retraités :

« - *Donc votre maison, vous l'avez prise tout de suite.*

- *Je dirais même que...il y en a une qui m'a forcé à prendre, c'est mon épouse.*

[...]

- *Elle s'est vendue suite à un divorce. Donc les personnes étaient obligées de la vendre. J'ai un peu forcé la dame pour venir un dimanche. Et plus on discutait, un pas, un pas...j'ai pu visiter. Et après j'ai couru voir l'agent et je lui ai dit « on la bloque ! ».*

- *Et moi je travaillais ! Elle a bloqué ça à mon insu !*

- *Bah bloqué...Tout de suite le coup de cœur ! C'était un renouveau, c'était l'espace, une grande pièce de vie. C'est important maintenant quand il y a tous les enfants, les petits enfants.*

[...]

- *Tu voulais me poser une question sur le photovoltaïque.*

- *Ah non, ce n'est rien. [Tout bas] Ma femme elle est contre pour l'instant, pour l'aspect de la maison. Peut-être qu'un jour je demanderais un devis par un technicien » (entretien Léon, intervention de sa conjointe).*

Est-ce que les autres professionnels qui accompagnent les ménages dans l'élaboration de leur choix résidentiel abordent davantage les différentes composantes du coût résidentiel ? Ont-ils l'opportunité et l'intérêt de le faire ?

⁶⁸ Bourdin A., Saint Raymond O. (sous la dir. de), 1994, *L'influence des agents immobiliers sur la décision d'achat d'un logement ancien*, Toulouse, Rapport pour le PCA.

3.2. Les agents immobiliers et les promoteurs : propices pour faire de la prévention ?

Les agents immobiliers jouent le rôle d'intermédiaire lors d'une transaction immobilière entre deux contractants ; dans le cas d'une vente immobilière entre le vendeur et l'acheteur. Ils travaillent soit au sein d'un réseau soit en tant qu'indépendants. Le mandataire est un acteur qui a le même rôle mais qui travaille à distance (il n'a pas d'agence physique). Il exerce soit pour le compte d'une agence soit en tant qu'indépendant. Contrairement aux agents immobiliers, il n'est pas autorisé à rédiger les compromis de vente ni à procéder à des prises de fond. Aucun mandataire n'a été enquêté. Nous en parlerons donc peu. Enfin un ménage peut acheter un bien neuf ou un terrain à construire directement à un promoteur (immobilier ou foncier selon le cas).

3.2.1. Une approche en termes de projet

Les trois acteurs décrits sont des interlocuteurs directs des ménages lors de la détermination de leur choix résidentiel. Ils ont une approche de la mobilité résidentielle en termes d'incertitudes plus que de risques. Selon la théorie de Knight le risque caractérise une situation mesurable contrairement à l'incertitude. C'est pourquoi l'incertitude nécessite une expertise (Knight, 1921). Loïc Bonneval explique que l'incertitude porte moins sur la qualité du bien immobilier que « sur les besoins, les attentes et la demande elle-même, qui structurera le choix résidentiel » (Bonneval, 2014). Le rôle des acteurs cités serait alors de clarifier ces incertitudes et de formuler un *projet résidentiel*. Loïc Bonneval le définit comme « le processus par lequel des attentes en matière résidentielle se précisent en se fixant sur des logements concrets, visités ou au moins connus par le ménage. » (Bonneval, 2014). Cette posture est sous-entendue par le vocabulaire des professionnels. Ils parlent de « choix de vie » et utilisent abondamment le verbe « vouloir ». Ainsi, ils ne considèrent pas qu'un projet résidentiel prévaut aux autres.

« Tout le monde ne veut pas le même emplacement dans le Grésivaudan. Il y en a qui veulent être proches des écoles, des commodités. Il y en a qui veulent être complètement isolés. Il y en a qui ne veulent pas être en lotissement, même lorsqu'il n'y a pas de charges » (entretien agent immobilier 2).

On pourrait penser que le promoteur, qui est directement le vendeur, a une posture différente. Or il est également dans une logique de construction d'un projet résidentiel puisque pour lui, l'enjeu est sur l'achat du foncier et non sur la vente : dans la vallée du Grésivaudan, il trouvera toujours des acheteurs. Le statut du promoteur immobilier est défini par l'article 1831-1 du Code Civil qui le qualifie de « maître d'ouvrage délégué » et le place donc dans les prestataires de services.

Par ce travail d'aide à l'élaboration du projet résidentiel, les agents immobiliers se revendiquent également dans les entretiens comme des prestataires de services bien qu'ils soient juridiquement des professionnels commerciaux (article L 110-1 du Code de Commerce). « On a des

outils, on a des méthodes mais ce qu'on vend, c'est un accompagnement » (entretien agent immobilier 4).

3.2.2. Une règle d'or : connaître son client

À peine arrivé dans une agence, alors que l'enregistrement n'est pas lancé, un agent immobilier commence son propos :

« Nous notre travail, c'est de définir les besoins du client. Des fois, vous n'avez que quelques minutes pour comprendre ce que le client veut, définir ses besoins. En fait moi je demande toujours d'où il vient : d'une maison, d'un appartement, à la campagne, en ville, en aggro...pour le situer. D'où il vient, pourquoi il part ? Donc ça me permet de comprendre souvent ce qu'il cherche » (entretien Agent immobilier 2).

Le fait d'attaquer l'échange par ces propos et de définir son activité uniquement par l'identification de l'acheteur indique que cette étape est fondamentale dans leur travail et couvre une majeure partie de leur emploi du temps. Pourtant ce n'est qu'un préalable entre autres aux visites de biens, à la présentation des diagnostics et des caractéristiques techniques du bien, à la négociation avec le vendeur et à la rédaction du compromis de vente. Mais comprendre le client (en s'appuyant notamment sur son parcours résidentiel) pour traduire ensuite ses demandes en un projet clair, qui fait ressortir des critères précis, est une condition suffisante pour enchaîner le reste du processus rapidement : *« je passe beaucoup de temps avec mes clients parce que je veux vraiment comprendre. Parce qu'une fois que j'ai passé ce temps-là, j'ai plus besoin de beaucoup de temps pour trouver le bien » (entretien Agent immobilier 3).*

Dans le premier extrait de cette partie, on voit que le savoir-faire de l'agent consiste à réaliser cette phase très rapidement, en « quelques minutes ». Néanmoins, plusieurs agents insistent sur l'importance de discuter pendant environ 1h en face à face avec les clients. C'est le cas également pour les promoteurs. Cette première étape a souvent un nom caractéristique : « la qualification », « la phase découverte », « la découverte client », « le R1 », « le RDV1 ».

Bien que les professionnels n'aient pas particulièrement de process défini pour cette étape (notamment pour les promoteurs qui ne remplissent pas de fichiers clients), tous ceux interviewés se concentrent sur le Triangle des priorités (budget – type – secteur) en y ajoutant le motif d'achat. Certains soulignent que c'est souvent suffisant pour cibler un nombre restreint de leurs biens. Dans le cas des promoteurs, il en est de même. Le premier rendez-vous, et la clarification de ce trio, permet en général de sélectionner un ou deux appartements. Après méditation du client sur les plans, un deuxième rendez-vous permet d'aborder les aspects techniques de la promotion et de personnaliser si nécessaire le bien. *« Normalement en deux entretiens tout est fait » (entretien Promoteur 2).* Pour les agents, il reste les visites de biens, phase qui permet d'approfondir les demandes des futurs acquéreurs.

Les visites, qui sont souvent nombreuses hormis dans le cas d'un « coup de cœur », ne doivent pas être considérées indépendantes. Elles sont à mettre au regard des autres visites. Les potentiels acquéreurs ont plus une réflexion par comparaison entre des exemples et des contre-exemples, que par des évaluations successives et indépendantes des biens (Bonneval, 2014). Cela est particulièrement marqué dans notre cas d'étude où l'offre adéquate, abordable et disponible est limitée (cf. partie 2.2.). La visite permet à l'acquéreur de se projeter dans le lieu, de s'imaginer y vivre et ainsi de vérifier la compatibilité du bien avec leur mode de vie résidentiel. De son côté, l'agent immobilier peut lors de la visite faire attention aux réactions de son client, aux éléments sur lequel il s'attarde. Cela permet de mieux discerner le mode de vie résidentiel idéal sachant que celui-ci est difficile à exprimer avec des mots puisque reposant sur des représentations. Jean-Pierre Divoux explique qu'« avec l'expérience, l'agent immobilier perçoit les critères hédoniques implicitement » (Divoux, 2016).

Deux postures très différentes vis-à-vis des visites sont ressorties des entretiens. Certains jouent le jeu de l'exemple/contre-exemple au maximum proposant des visites très rapidement aux potentiels acquéreurs. Ils vont même jusqu'à leur faire visiter des biens qui a priori ne les intéressent pas. C'est le cas d'un agent qui était aux Rencontres de l'Immobilier du Grésivaudan. Il explique alors à une potentielle cliente qu'il a l'habitude d'emmener les personnes qu'il a en mandat de recherche pendant une journée pour visiter des biens de la même catégorie de prix dans l'ensemble du Grésivaudan en allant de plus en plus loin de Grenoble.

« Et je peux vous dire que quand on a passé la journée, souvent ils me disent "bah vous avez bien fait parce qu'on ne se serait jamais allé là-bas ! [...] Et on se rend compte que notre priorité c'est dans ce qu'on va vivre ! Ce n'est pas le lieu ! C'est quand on sera chez nous et qu'on aura fermé la porte, comment on va se sentir : bien ou pas bien quoi." » (échange Agent immobilier – Lucie).

Les visites sont donc bien ici à valeur informative et servent essentiellement à requestionner les critères des clients en jouant en premier lieu sur le secteur, élément du triangle des priorités le moins immuable pour le ménage (cf. partie 2.3.1.). D'autres agents au contraire mettent un point d'honneur à la phase découverte en agence et n'emmènent que des potentiels acheteurs sérieux faire des visites. C'est le cas notamment d'un réseau qui a fait du rendez-vous de découverte client une obligation. Pour eux, c'est indispensable de mettre en adéquation des potentiels acquéreurs avec des biens (entretien agent immobilier 4). Cette catégorie d'agents considère que leur métier consiste à faire gagner du temps à l'acheteur en trouvant avec le moins de visites possible le bien qui leur convient. Limiter les visites est gage de qualité vis-à-vis du vendeur qui est également leur client comme nous l'atteste l'extrait ci-dessous :

« On ne fait PAS de visites à l'aveugle. On n'est pas les mandataires. C'est ce qu'on appelle nous vulgairement « les portes-clefs ». [...] Ils amènent des gens qu'ils ne connaissent pas visiter un bien qu'on leur a été confié par des propriétaires qui leur confie ce qu'ils ont généralement de plus cher à part leur famille. Parce que la maison, ou l'appartement, c'est ce qu'on a de plus cher dans sa vie. Et on va amener n'importe qui dedans ! Non. Justement, nous on a une qualité de service » (entretien agent immobilier 4).

Ainsi, que ce soit lors d'un rendez-vous en agence ou au fil des visites, les agents immobiliers et les promoteurs s'attachent à connaître au mieux les potentiels acheteurs. Ils ont ainsi acquis une expertise de la construction du projet résidentiel qui se concrétise dans la transaction du bien. Ils considèrent que leur travail est une réussite lorsque les clients, acheteurs ou vendeurs, sont satisfaits de la vente, c'est-à-dire qu'il y a eu une complétude des besoins de chacun grâce à une définition préalable correcte de ceux-ci. En annexe 3, un agent immobilier raconte une de ses réussites. La définition de ses besoins passe la plupart du temps par un requestionnement des critères des ménages et par leur confrontation à l'offre du marché, comme le sous-entend la méthode qui consiste à faire visiter différents biens du même prix dans différents secteurs. Les agents immobiliers sont aptes à suggérer des pistes d'assouplissements des critères et à conseiller de manière plus générale les ménages puisqu'ils ont des connaissances dans de nombreux domaines.

3.2.3. Des acteurs transdisciplinaires

Les agents immobiliers ont tout d'abord une expertise en matière de marché immobilier. Les agents immobiliers réalisent des estimations de biens et conseillent leurs clients quant au réalisme de leurs demandes lors de la négociation entre le vendeur et l'acquéreur. Pour réaliser ces estimations, ils croisent différentes données : celles des bases en ligne (meilleursagents.com par exemple), des magazines spécialisés, celles confidentielles de leur réseau spécifique, les statistiques de l'administration fiscale, etc. Cependant, comme le rappelle Jean-Pierre Divoux, les biens constitutifs du marché immobilier « ne sont pas des produits standardisés ; l'immeuble n'est pas une chose de genre mais un bien individualisé » (Divoux, 2016). Pour atteindre « le juste-prix », qui dépend et qui créera le marché spécifique au territoire, il faut donc directement voir le bien, l'inspecter en détail. Les estimations à distance sont pour les professionnels enquêtés des faux-amis puisqu'ils ne prennent pas en compte suffisamment de critères, comme l'état du bien par exemple. Leurs connaissances fines de leur stock de biens à vendre sont pour eux un atout vis-à-vis d'autres intermédiaires comme le notaire ou le mandataire (cf. citation précédente).

« Les notaires ne savent pas ce qu'ils vendent. Ils vendent une phrase où il y a marqué « Un tel vend immobilier comprenant une maison avec un terrain autour ». Voilà, comprenant 4 pièces et c'est tout. Ils ne connaissent pas la maison. Ils ne savent même pas si c'est une maison contemporaine, une maison ancienne, la vie à l'étage, une maison cathédrale, une maison en pierre, une maison de charme. Donc voyez, ils ne savent rien » (entretien Agent immobilier 3).

Un autre agent immobilier ajoute :

« La première chose à connaître avant de connaître les biens, c'est de connaître son secteur [...] parce qu'un acheteur il achète un bien dans un environnement, donc ça, il faut le maîtriser » (entretien agent immobilier 4).

Pour acquérir une compréhension fonctionnelle du territoire (la localisation de services, les choix modaux, ...), ces professionnels parcourent les cartes, les sites internet des services publics et des

acteurs de la mobilité. Au-delà de cet auto-apprentissage, ils ont une connaissance d'usage puisqu'ils habitent eux-mêmes la vallée.

« Nous par exemple, à l'agence on est trois, et on est tous St-Ismériens. Du coup, on connaît le marché, on connaît le village, on sait voilà. On sait de quoi on parle » (entretien Agent immobilier 2).

Il est intéressant de faire ressortir dans cet extrait le passage de la connaissance d'un terrain macro (le marché) à micro (le village). Les agents immobiliers imbriquent donc les échelles.

De plus, ils ont des connaissances techniques sur les biens immobiliers et les normes en vigueur. Cela leur permet de préciser à leur client la signification des différents diagnostics, de leur expliquer dans quelle mesure le client est impacté, et de leur faire des recommandations (travaux à réaliser par exemple). Comme l'illustre très bien l'extrait d'entretien avec un agent immobilier ci-dessous, la définition par les professionnels des termes des réglementations semblent être une étape fondamentale dans la prise en compte par les ménages des réelles conséquences induites par un choix résidentiel, et donc dans son évaluation du coût résidentiel.

- « - Le vocabulaire est normé par le législateur et pour le professionnel. Le particulier qui va prendre ce vocabulaire va avoir peur. Par exemple, vous prenez un diagnostic électrique. [...] Si votre maison a été construite avant 2012, vous allez être non conforme. Et il y aura un rapport qui va dire qu'il y a des anomalies. Et le mot « anomalie » fait peur. Mais ça ne veut pas dire que c'est grave. Et si vous voulez, la façon dont tout ça s'est rédigé, une personne qui ne connaît pas, qui va prendre un rapport sur une maison, même une qui a 15 ans, elle part en courant.*
- Vous prenez le temps d'en parler ?*
 - Il faut. Ça fait partie de l'accompagnement. On n'est pas là pour dire « tout va bien ». Mais quand on est sur des anomalies mineures, il faut expliquer. Pareil l'amiante, [...] l'impact, il n'est pas pour la santé, il est pour le portefeuille. Mais le mot amiante fait peur. [...] On doit éduquer les gens. Parce que le législateur rajoute des contraintes mais ne les explique pas » (entretien agent immobilier 4).*

Les agents immobiliers et les promoteurs sont enfin amenés à faire du conseil financier sur le taux d'effort logement (sans pour autant que ça soit formalisé et appuyé sur des calculs poussés) puisque c'est un élément qui va déterminer le projet résidentiel du client. Ils ont des connaissances au fil des contrats de vente effectués et via leurs relations avec les professionnels de la finance. Certains agents immobiliers accompagnent leur client à la banque. Jean-Pierre Divoux ne voit que des avantages à cela, puisque l'agent est pour lui « un intermédiaire fiable sur le marché de l'immobilier » et que son accompagnement à la banque complète sa connaissance du client (Divoux, 2016).

3.2.4. Des acteurs chef-d'orchestre

Les agents immobiliers sont donc transdisciplinaires. Cela ne signifie pas qu'ils sont experts en tout. Cependant, ils ont un réseau qu'ils mobilisent quotidiennement pour soutenir leurs propos et lever les doutes. Leur expérience leur permet d'anticiper les imprévus en faisant intervenir le bon acteur au bon moment même si les problèmes ne se voient pas. Les acteurs mobilisés qui ressortent des entretiens sont :

- Les services urbanistes très régulièrement, et en particulier lors d'une vente de terrain (demande de certificat d'urbanisme opérationnel).
- Les services de prévention des risques, primordial dans cette région caractérisée par des inondations et des éboulements.
- Les géomètres pour les questions de divisions parcellaires.
- Les diagnostiqueurs pour les diagnostics techniques ou en cas de doute sur un point précis.
- Les architectes en cas de projet d'agrandissement par exemple.
- Les décorateurs d'intérieur pour mettre en valeur le bien en vente.
- Les syndicats de copropriétés pour lancer des régularisations de situations.
- Les établissements bancaires et assurance, les courtiers, les organismes de prêt employeur, les organismes du 1% patronal.
- La CAF.
- L'ANAH.
- Les acteurs de la mobilité apparaissent en filigrane à travers les sites consultés (Transisère, SNCF, ...).

La liste pourrait sans doute s'allonger. À cela s'ajoutent les relations entre agents immobiliers, plus ou moins fortes selon la structure de l'agence (en réseau, intégrée à un syndicat, indépendante). Ajoutons enfin à ce panel d'acteurs les particuliers, acheteurs et vendeurs, qui ont la particularité de souvent introduire une tension autour du prix de vente. Celui-ci est habituellement surestimé par le vendeur qui y inclut la valeur d'estime, et tiré à la baisse par l'acheteur qui met en avant les principaux défauts de l'immeuble. Face à cette multiplicité et à cette diversité d'acteurs avec lesquels traitent les agents immobiliers, l'un d'entre eux se considère comme « *un chef d'orchestre* » (entretien Agent immobilier 3).

Pour nommer ce réseau indispensable à la qualité de l'activité de l'agent immobilier, Julie Pollard et Loïc Bonneval introduisent la notion de *capital social*. L'hétérogénéité de son efficacité serait fonction de la forme d'organisation de l'agence, de son encastrement structurel dans le monde de l'immobilier, et de ses ressources économiques et symboliques (Bonneval et Pollard, 2017).

3.2.5. Des acteurs soumis à la réglementation

Enfin, les agents immobiliers sont des acteurs réglementés. Leur activité est régie par la loi 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet et son décret d'application du 20 janvier 1972. Pour accéder à la profession, il faut être possesseur d'un certain diplôme, être détenteur d'une carte T (carte professionnelle de transaction, délivrée à titre onéreux par le président de la chambre de commerce et d'industrie territoriale), disposer d'une garantie financière, et formaliser la commercialisation d'un bien par un mandat. La loi ALUR fait raccourcir la durée de validité de la carte T à trois ans à la place de 10. Celle-ci est renouvelable avec justification de la pratique d'une formation continue. La rémunération de l'agent se fait sur un pourcentage du prix de la vente. Toute autre forme de rémunération est proscrite par la loi. La loi ALUR a plafonné les frais d'agence des transactions de location.

Ensuite, l'agent immobilier se doit d'être transparent et honnête d'après le Code de la déontologie lié au décret n°2015-1090 du 28 août 2015 sur son activité en précisant à leurs clients une information intelligible, exacte et complète de leur activité. Lors d'une transaction, s'ils tentent de dissimuler un vice caché, ils deviennent passibles de sanctions disciplinaires pouvant les interdire temporairement ou définitivement d'exercer (article 13-8 de la loi de 1970). Ce seul point justifie pour eux la nécessité de leur intermédiation comme l'exprime cet agent immobilier :

« Il y a des gens qui vont dire « Je ne veux pas passer par l'agence, je veux économiser les honoraires agences ». C'est une hérésie. Pourquoi ? Parce qu'à l'inverse, nous on a une obligation de transparence. On travaille sous autorisation. C'est-à-dire que nous, un vice caché, on n'a pas le droit de le caché parce que sinon on perd notre droit d'exercer. Alors qu'un particulier, pof ! [En jetant sa main en arrière] » (entretien agent immobilier 4).

De ce fait, tous les agents enquêtés disent « percer tout de suite l'abcès » si un bien à un défaut majeur (entretien Agent immobilier 2). Ils garantissent l'état annoncé de l'immeuble en fournissant en particulier les diagnostics obligatoires (cf. partie précédente).

Les informations qu'ils peuvent détenir de leurs clients sont également réglementées. Contrairement aux acteurs bancaires, ils ne peuvent pas par exemple avoir accès aux gestions de compte.

Conclusion partie 3.2

Ainsi, les agents immobiliers, et sur certains points les promoteurs, n'évaluent pas à proprement parler de coût résidentiel car ils ont une approche en termes de projet et non de risque. Cela leur permet d'intégrer la dimension subjective du choix résidentiel du ménage. Les agents immobiliers sont des acteurs majeurs dans l'élaboration du projet résidentiel d'un ménage par la discussion et par la visite. Sa place de tiers est utile pour confronter le « rêve » de l'acheteur face à la réalité de l'offre dont ils ont une connaissance fine sur leur territoire, et pour le conseiller en conséquence. Ainsi leur prise en considération du subjectif et de l'objectif semble une opportunité pour intégrer intelligemment au projet résidentiel la notion de coût résidentiel et ainsi prévenir des situations difficiles. De plus, ils semblent des acteurs pertinents pour comprendre et rendre opérationnelle cette notion transversale au vu de leur interdisciplinarité et de leur position centrale dans un réseau d'acteurs diversifiés. Soulignons que les acteurs de la mobilité restent en dehors du choix résidentiel actuellement. Enfin, leur soumission à la réglementation fait d'eux des acteurs de confiance sur lesquels il y a un levier d'action généralisable. Ainsi, l'agent immobilier paraît être un candidat opportun dans la mise en place d'une meilleure prise en compte du coût résidentiel lors des mobilités résidentielles. D'après Jean-Pierre Divoux, « l'agent immobilier est l'un des rares intervenants sur le marché à avoir une vision systémique de celui-ci. Il ne fait alors aucun doute qu'il apparaît comme le vecteur le plus efficace pour obtenir les informations qui font défaut aux vendeurs et aux acheteurs. » (Divoux, 2016). Cependant, il ne faut pas omettre que les agents immobiliers sont avant tout des prestataires commerciaux. Comme les autres professionnels de l'immobilier, ils ont des intérêts et cherchent à réaliser des profits sur leur activité.

3.3. La limite des professionnels privés : leur parti pris.

3.3.1. Le Grésivaudan : une installation stratégique après analyse du marché

Exercer dans le Grésivaudan est pour la plupart des professionnels enquêtés un choix stratégique. Plusieurs s'y sont installés après une étude du marché qui repose principalement sur les évolutions démographiques, l'activité économique et la concurrence. On comprend avec ces deux extraits que s'éloigner de Grenoble est intéressant d'un point de vue économique.

« partir un petit peu plus loin, à 15 kilomètres de Grenoble, c'était encore mieux parce qu'il y avait encore moins d'agences. Il y avait encore plus de développement, vraiment de très fortes croissances dans les communes » (entretien Agent immobilier 3).

« si vous êtes à Pontcharra, vous avez 2 avantages : les prix des biens sont plus bas [qu'à Crolles]. Le panier moyen est entre 220, 230 000€. Par contre vous attirez très bien le Grenoblois et le Chambérien : deux populations. C'est ce qu'on appelle un marché aéroport » (entretien agent immobilier 4).

Ainsi, le choix d'exercer dans le Grésivaudan et en particulier dans les lieux éloignés de Grenoble, est un choix stratégique qui ne s'appuie pas sur les modes de vie des gens ou sur le coût résidentiel alors induit. Il en est de même pour les promoteurs qui y construisent. En rive droite, les terrains sont plus

rare et plus chers. Cependant, il y a alors la possibilité de construire des bâtiments de haut standing, donc plus chers à la construction, mais qui serviront de vitrines pour l'entreprise et amélioreront sa notoriété (entretien Promoteur 2). En rive gauche, les promoteurs investissent puisqu'il y a un déficit de logements, ce qui implique de nombreux acheteurs potentiels, et parce qu'ils « sa[vent] qu'à terme les secteurs vont prendre de l'ampleur de ce côté-là aussi de la vallée » (entretien Promoteur 1). Ainsi, leur objectif ne semble pas ici de répondre aux besoins des habitants mais de vendre plus, et donc de gagner plus. La rationalisation des terrains et des logements, présentés dans les parties précédentes comme un moyen de réduire le coût résidentiel temporel des ménages, apparaît plutôt dans certains discours de professionnels comme un moyen de réaliser une plus grande marge.

3.3.2. L'intérêt financier des professionnels et leur recherche d'efficience

Les professionnels sont rémunérés à la transaction, que ce soient les agents immobiliers, les promoteurs, les banquiers ou les courtiers. Ils ont donc intérêt à ce que la transaction se conclue. Loïc Bonneval, en citant Georg Simmel souligne que cela impacte la négociation entre le vendeur et l'acquéreur (Bonneval, 2014). Comme l'exprime un agent immobilier enquêté : « on a un vendeur qui nous a confié son bien, pas pour qu'on fasse des visites, mais pour qu'on le vende » (entretien agent immobilier 4). Un banquier explique :

« Vous savez notre objectif, c'est de donner du prêt. Ou plutôt de vendre du prêt parce qu'on ne donne pas : on prend un taux d'intérêt, on prend des frais. Nous notre objectif, c'est évidemment de faire du commerce. D'accompagner nos clients, mais nous sommes des commerçants » (entretien Banquier 2).

Ainsi leur objectif ne semble plus de trouver le logement adéquat pour l'acheteur mais de vendre un prêt ou leurs biens en mandat le plus rapidement possible à un prix qui convient au vendeur. Il peut alors avoir une stratégie qui consiste à adapter son degré d'engagement, qui s'exprime par un temps consacré auprès de clients, par rapport à la probabilité de conclure un acte de vente (Bonneval, 2014).

La phase de découverte du client, présentée jusqu'ici comme une aide pour comprendre ce dernier et répondre au mieux à ses besoins, peut être vue d'un autre côté comme un moyen de le catégoriser pour l'associer à un type de biens particulier de son stock et ainsi accélérer la recherche. C'est pourquoi tous les professionnels observés tentent de fixer en premier une enveloppe budgétaire alors qu'elle est souvent initialement souple pour le ménage. On voit très clairement dans les échanges observés dans le salon de l'immobilier que les professionnels prennent en main rapidement l'échange pour obtenir certaines informations précises. Comme l'exprime Loïc Bonneval, « L'intermédiaire n'est pas un simple accoucheur du projet immobilier, il en circonscrit le cadre et lui offre, par la visite de logements, des références sur lesquelles se fixer » (Bonneval, 2014). Le choix d'une pratique qui multiplie ou non les visites peut être compris comme une stratégie pour délimiter les recherches via l'exposition de biens « repoussoirs », ou via la discussion préalable en agence. La seconde méthode est très répandue aux États-Unis (Bonneval, 2014). Or la société qui a rendu obligatoire la phase de découverte du client en agence est justement la seule intégrée dans un réseau international parmi celles enquêtées.

Après avoir associé le client à un type de logement, il ne reste plus qu'à lui faire acheter un bien ; comme dit un promoteur à « *l'accrocher* » (entretien Promoteur 2). Pour cela, ils présentent des arguments en faveur des biens. Le mot « argument », plutôt que « caractéristique » ou « critère » est récurrent dans les entretiens avec les professionnels. Par exemple, l'isolation est un « *argument commercial* » (entretien Promoteur 2). Ces arguments visent à persuader le client par « une présentation enjolivée des caractéristiques » du bien, soutenu par un discours technique (Bonneval, 2014). Ainsi, les points positifs vont être mis en avant et les inconvénients seront omis si aucune question ne les aborde (sauf en cas de défaut majeur). Un agent immobilier explique que la « *finesse du métier* » est de faire vendre une maison exposée plein nord à côté d'une autoroute (entretien agent immobilier 4). A priori personne n'accepterait de l'acheter. Cependant après avoir fait ressortir chez un ménage modeste par la discussion le désir d'un extérieur, il y a des chances que celui-ci change d'avis. En ce qui concerne la mobilité, les agents immobiliers enquêtés justifient la facilité d'habiter dans certains villages par la présence d'arrêts de transports en commun ou d'accès autoroutiers mais comme le précise un professionnel « *On ne parl[e] pas du budget évidemment de déplacement.* » (entretien Promoteur 2). Pour éviter d'aborder les points délicats, un agent immobilier explique qu'il a intégré des techniques de marketing : répondre à une question en en posant une autre ou en ne se sentant pas obligé de tout justifier. Lors d'un échange avec un promoteur, un client s'interroge sur la présence de pesticides provenant d'un champ bordant un terrain. Le promoteur n'a pas la réponse. Alors il rassure en soulignant l'ancienneté de la production, dit que c'est une agriculture « classique », puis détaille les plans du terrain qu'il a alors déployé devant le client. Ainsi, il a changé de sujet sans répondre et sans déclarer aucune intention de se renseigner. Il a recentré la discussion sur le bien, isolé de son environnement.

Les agents immobiliers ont tout à fait compris que la décision du ménage dépend de la projection du ménage dans l'espace visité, d'où leur approche par un projet qui prend en compte le mode de vie résidentiel. Encourager un ménage à exprimer clairement ce projet résidentiel permet au professionnel d'orienter la visite du bien. Selon l'acheteur, il peut modifier le cheminement de la visite, présenter une pièce comme une chambre d'amis, un bureau, ou une chambre d'enfants, etc. Cela peut aller plus loin en mettant en scène le bien pour faciliter le ménage à s'y projeter. Cette valorisation immobilière est communément nommée *Home Staging*. Elle repose souvent sur une dépersonnification du bien. Un agent immobilier explique qu'il incite les vendeurs à enlever « *tout ce qui est vraiment trop personnel ou trop typé dans la maison [...], tous les portraits de famille* » (entretien Agent immobilier 2). Ainsi, la présence du vendeur doit disparaître lors de la visite pour que l'acheteur se sente déjà chez lui. L'*Home Staging* s'appuie également sur des photographies travaillées et des visites virtuelles 3D pour mettre en valeur le bien, tout en incluant l'acheteur le plus tôt possible dans l'espace. L'utilisation de ces nouvelles technologies est pour le professionnel une justification d'honoraires élevés et une façon de gagner du temps.

Ainsi l'intérêt financier des professionnels fait qu'ils incitent les ménages à former un projet résidentiel pour accélérer la recherche de biens. Pour autant, ce projet n'a pas vocation à anticiper les

potentielles difficultés des ménages. Plutôt que d'individualiser la recherche, il classe les individus dans des types de biens, toujours dans cette logique d'efficacité. Cet extrait illustre ce point :

« Il ne faut pas non plus se faire embarquer dans des considérations. On a quand même...là cet après, j'ai quatre rendez-vous. Il faut guider les gens dans ce qu'on a à faire » (entretien Agent immobilier 2).

3.3.3. Des conseils empliés par des stéréotypes et des références personnelles

Il apparaît alors que les professionnels utilisent des stéréotypes. Pour réduire au maximum le nombre de visites, ils relient en amont leurs logements mandatés à des projets : « tel deux pièces est perçu comme destiné à un premier achat, tel studio à un investissement locatif, ou encore telle maison de ville aux médecins de l'hôpital voisin. » pour reprendre les exemples de Loïc Bonneval (Bonneval, 2014). Puis le nouveau client est identifié dans un marché local schématique : être proche de Grenoble dans un appartement ou éloigné dans une maison (échange Agent immobilier – Lucie). Enfin le client est positionné dans une séquence résidentielle « normale » bien que cela ne soit pas forcément le projet de l'acheteur comme le montre cet échange entre un promoteur et une trentenaire qui veut accéder en tant que primo-accédant à une maison :

- « - *On devient propriétaire à un moment donné. Ça fait partie du cheminement aussi de la vie normale. On est propriétaire pour la première fois, primo accédant, on essaye d'être raisonnable dans son achat. On achète un appartement et après on achète la maison. Quand les enfants commencent à venir, on peut se dire « on s'oriente vers la maison ». Mais au départ, pour le premier achat, c'est bien aussi de se dire « Je reste raisonnable, j'achète un appartement ».*
- *Hmm.*
- *Moi je vois plutôt la chose comme ça.*
- *Ok...bah je vais regarder. » (Echange Agent immobilier - Lucie)*

Remarquons que l'agent immobilier veut imposer un parcours résidentiel [appartement → enfants → maison] alors que la cliente n'avait jamais évoqué la volonté d'avoir des enfants.

Cette approche par les classifications explique que les professionnels prennent en main les échanges avec les clients et posent des questions directives. Cet extrait de discussion, entre un agent immobilier et une dame d'environ 50 ans intéressée par l'achat d'un terrain à St-Ismier, en est un bon exemple :

- « - *Vous voulez quelque chose libre de constructeur j'imagine ?*
- *Oui.*
- *Parce que vous avez envie de choisir ?*
- *Voilà.*
- *Vous avez des zones de préférence j'imagine ? Pas au bord de la route, pas ...*
- *Un peu comme tout le monde, un peu de cachet.*
- *Un peu de vue ?*
- *Alors à la limite...*

- *Mais proche des commodités quand même ou pas ?*
 - *Je n'aimerais pas être tout à fait ...alors j'aime bien la nature et tout mais pas éloigné.*
- [...]
- *J'aimerais une maison qui soit un peu écologique tout ça.*
 - *Oui, basse consommation pour tout. Un peu écologique. D'accord.*
- [Ils n'approfondissent pas la question. Proposition de visiter un terrain]
- *On se retrouve sur le parking de la cave, sur le parking du bas tout près de la nationale ! »*
- (Echange Agent immobilier – Claire/ Noémie)

Dans cet extrait, le professionnel pose des questions fermées ou fait des propositions de réponses. De plus, il n'approfondit pas les réponses pour mieux identifier le mode de vie espéré du client. D'ailleurs, il ne lui laisse pas toujours le temps de répondre. Et enfin, il répond à sa place (« *Oui, basse consommation pour tout. Un peu écologique. D'accord.* ») comme s'il y avait des évidences. Nous émettons l'hypothèse que ces évidences et ces stéréotypes proviennent de l'imaginaire personnel du professionnel et de ses propres habitudes. En effet, il ressort des entretiens avec les professionnels que soit ils habitent le secteur depuis l'enfance et y sont particulièrement attachés, soit ils ont choisi le secteur parce que cela répondait à leur mode de vie espéré, à un besoin de nature. Aussi plusieurs ont eu un parcours résidentiel [appartement → enfants → maison]. Ensuite, il est ressorti qu'ils n'ont pas de valeurs écologiques fortes, sont très dépendants de la voiture et font beaucoup de kilomètres en raison de leur emploi. Lors d'un entretien, un agent immobilier s'est exprimé ainsi :

« L'autre jour, il y a une dame qui m'a dit « Là ça fait loin pour moi par rapport à mon travail, parce que les kilomètres, l'essence, ... ». Je lui ai dit "Oui, effectivement, l'essence ça n'a pas baissé. Je viens de faire mon plein et ça n'a pas baissé, au contraire haha !" » (entretien Agent immobilier 2).

Le coût de la mobilité semble donc une question importante pour certains potentiels acquéreurs, mais qui est écartée rapidement par les professionnels pour qui l'utilisation de la voiture et son coût important sont des évidences. Les lieux de rendez-vous en sont révélateurs : « *sur le parking du bas tout près de la nationale* » (échange Agent immobilier – Claire/ Noémie) ». Il en est de même pour la question du temps passé à se déplacer. C'est une fatalité pour certains professionnels : « *Ça a toujours été un souci aux heures de pointe* » (entretien Agent immobilier 2). Il en est de même quant à la pollution engendrée. On comprend alors la place restreinte de la mobilité dans l'élaboration d'un projet résidentiel à l'aide de professionnels dans le Grésivaudan.

Loïc Bonneval émet l'hypothèse que cette tendance à travailler sur des cas usuels, plutôt que sur différentes variables à équilibrer, peut amener des « comportements à la lisière des pratiques discriminatoires » (Bonneval, 2014). En effet, une personne qui a un mode de vie particulier pourra difficilement accéder au logement qu'il souhaite car il ne se situera pas dans la catégorie de personnes que le professionnel a attachée au bien. À l'opposé, une personne socialement proche de l'intermédiaire pourra rapidement visiter le bien qui lui procurera un « coup de cœur » puisqu'il aura pu provoquer le même ressenti chez l'agent immobilier (cf. extrait en annexe 3).

3.3.4. Des clients obtenus par une conquête du marché plutôt que par un lien de confiance

Cette figure plus commerciale des professionnels de l'immobilier, qui a été développée dans cette partie, a une influence négative sur leur image. Dans le graphique de l'annexe 15 récupéré de la thèse de Thomas Lefebvre, le banquier est classé 29/33 des acteurs auquel on a le plus confiance (après les journalistes et les patrons des grandes entreprises), et l'agent immobilier tient la dernière place (après les hommes et femmes politiques nationaux) (Lefebvre, 2015). La dévalorisation des professionnels de l'immobilier a été soulignée dans plusieurs entretiens. Un agent immobilier explique que c'est particulièrement présent dans la vallée du Grésivaudan où les habitants avec des professions qualifiées sont surreprésentés. En effet : « *Il y en a quand même pas mal qui ont l'impression de tout connaître. [...] au final, l'agent immobilier, c'est un peu caca de chien* » (entretien Agent immobilier 2). Cette mauvaise image persiste malgré que plus de 2/3 des transactions immobilières sont conclues par les agences immobilières, que les agences immobilières sont 3 fois plus efficaces que les particuliers pour l'achat, et 2,5 fois plus efficaces pour la vente (Divoux, 2016). Thomas Lefebvre justifie ce paradoxe par « un déficit de satisfaction incompréhensible [...] structurel au marché de l'immobilier résidentiel français » (Lefebvre, 2015). Cependant, il met en avant plusieurs explications, notamment « l'aversion au paiement » des honoraires qui repose sur la sensation de « se faire avoir ». Les acheteurs verraient un décalage entre le prix des honoraires et la valeur du travail fourni par les professionnels. On peut faire l'hypothèse que le parcours résidentiel est une partie de l'explication. En effet, la première fois qu'une personne fait appel à un agent immobilier est souvent une demande de location d'appartement. Or les agents immobiliers, dans une logique de degré d'engagement variable selon le revenu obtenu, seraient moins investis dans une location d'appartement. Ces expériences avec des professionnels peu investis peuvent alors avoir formé une mauvaise image des professionnels auxquels les accédants à la propriété doivent de nouveau faire appel. Il y a peut-être aussi un réel décalage. C'est ce qui ressort de cet entretien entre autres :

« C'était juste pour la visite. Ce n'est pas eux qui nous ont décidés. [...] c'est le fils qui connaissait le bien. C'est le père qui nous a fait visiter. Il ne le connaissait pas, il l'a découvert comme nous. [...] C'était des purs commerciaux qui vendaient ... bref ils n'y connaissaient rien et ils vendaient le truc avec des phrases toutes faites » (entretien François).

C'est pourquoi beaucoup de particuliers ne vont pas spontanément vers les agents immobiliers : seulement 30% des particuliers tentent de réaliser leur transaction uniquement par une agence immobilière (Divoux, 2016). Thomas Lefebvre nuance selon l'acheteur et le vendeur. Le vendeur ferait appel plus spontanément aux intermédiaires puisqu'il a des besoins spécifiques : faire l'estimation du bien, diffuser l'annonce et la gérer, répondre aux questions d'ordre juridique, rédiger correctement le compromis de vente, etc. Au contraire, l'acheteur choisirait un bien, qui est rattaché par un mandat à un intermédiaire. Ainsi il ne choisirait pas de faire appel à l'intermédiaire (Lefebvre, 2015). Les ménages enquêtés soulignent d'ailleurs la difficulté de contacter directement les particuliers puisque les annonces sur les portails tels que Leboncoin renverraient presque toujours à des agences. On voit ici une des stratégies commerciales des agents immobiliers répertoriées par

Thomas Lefebvre pour capter des mandats de vente (cf. tableau ci-dessous). Capter des mandats signifie attirer les vendeurs, et ainsi attirer les acheteurs. Pour ce chercheur, il y aurait des stratégies de *pull marketing* qui permettent d'attirer les consommateurs vers le produit (qui est le mandat) et des stratégies de *push marketing* qui poussent le produit vers le consommateur (Lefebvre, 2015).

Les techniques pour la recherche de mandats	Push ou Pull
Panneaux publicitaires	Pull
Distributions de prospectus dans les boîtes aux lettres	Pull
Entretenir des relations avec les concierges des immeubles / commerçants	Push
Distribution de produits dérivés	Pull
Vitrine de l'agence	Pull
Scruter PAP	Push
Contacteur les vendeurs déjà engagés avec un confrère	Push

Figure 27 : Stratégies artisanales mises en place par les agents immobiliers dans leur recherche de mandat.
source : Tableau 3.1 dans (Lefebvre, 2015)

En tant qu'intermédiaires, les agents immobiliers recherchent en particulier la réalisation de mandats exclusifs afin d'être sûrs de toucher des honoraires. Pour cela, il faut qu'ils vendent à tout prix avant la fin du contrat. Nous comprenons alors la réponse de cet agent immobilier :

« - *L'utilisation d'internet se développe beaucoup avec les ventes de particuliers à particuliers. Vous vous placez comment vis-à-vis de ça ?*

- *Le particulier ? Une opportunité. Une part de marché à aller conquérir* » (entretien agent immobilier 4).

Il ressort également que les banquiers captent les contrats de prêts immobiliers avec des taux bas et des assurances compétitives. Leur but n'est pas de faire du profit mais de créer une relation de longue durée avec les profils qu'ils recherchent. Une fois fidélisés suite à un prêt immobilier, les nouveaux clients seraient plus enclins à d'autres actions financières qui rapportent plus à la banque.

« *c'est parce que le prêt immobilier, ça ne rapporte pas aux banques mais ça permet de rapporter des clients, c'est fidélisant. [...] On cherche avec des bons profils* » (entretien Banquier 1).

« *Quand ils prennent un prêt immobilier chez nous, on sait qu'on est leur banque principale. Dans 80% des cas. Donc grâce au prêt immobilier, on va pouvoir leur présenter notre gamme d'assurances, notre gamme d'épargne, on va pouvoir leur parler des enfants pour qu'ils ouvrent leurs comptes chez nous, etc. etc. C'est un gros outil de fidélisation* » (entretien Banquier 2).

Néanmoins, ce deuxième banquier précise qu'en cette période de taux très bas, les produits des différentes banques sont sensiblement les mêmes. C'est pourquoi la disponibilité du professionnel, sa réactivité, son écoute, son sérieux, et son relationnel avec le particulier restent importants dans la captation de contrats.

Ainsi, une grande partie des clients des professionnels de l'immobilier seraient obtenus par une conquête du marché plutôt que par un lien de confiance. Cette conquête tend à s'intensifier avec le développement d'internet. L'accès aux données ouvertes permet de faire correspondre des

comportements d'internautes avec des probabilités d'opérations immobilières (Lefebvre, 2015). Ici la matière de l'individu s'efface derrière des comportements chiffrés qui lui attribuent une valeur économique.

Conclusion partie 3.3

Les professionnels de l'immobilier ont des intérêts économiques et financiers dans la conclusion de la vente. De ce fait, ils sont enclins à amener un ménage à acheter sans prendre en compte le coût résidentiel. Cela est exacerbé par les représentations qu'ils ont des modes de vie faisant notamment de la dépendance à la voiture une évidence. Cette figure commerciale des professionnels de l'immobilier n'inspire pas confiance. De ce fait, les ménages se rapprochent des intermédiaires, acteurs contournables, à cause notamment d'une conquête du marché. Cela n'est pas une prédisposition favorable à une relation ouverte avec l'acquéreur qui permettrait d'approfondir ensemble les questions du coût résidentiel.

Conclusion partie 3

Ainsi, il semble qu'aucun acteur intervenant dans une transaction immobilière dans la vallée du Grésivaudan ne prenne réellement en compte le coût résidentiel induit par l'achat d'un certain logement, même ceux qui a priori prennent un risque financier tel que le banquier. Les agents immobiliers et les promoteurs peuvent sembler pertinents pour mieux intégrer le coût résidentiel au choix résidentiel, si l'on omet les intérêts économiques et financiers qu'ils dégagent eux aussi de la vente. La mobilité semble être souvent la partie la plus négligée. Au contraire le coût énergétique lié au logement est de plus en plus pris en compte avec la mise en place des DPE. Est-ce que des opportunités naîtraient de l'évolution des professions ?

Partie 4. Les évolutions des professions, une opportunité pour l'évaluation du coût résidentiel ?

Les pratiques des professionnels de l'immobilier sont en perpétuelles évolutions avec des changements et des diversifications dans les formations (4.1), et avec une place croissante de l'informatique (4.2). Ces deux points entre autres redéfinissent les relations entre les différents acteurs (4.3). Interrogeons-nous sur l'impact de ces changements sur la prise en compte du coût résidentiel par les professionnels.

4.1. Une interdisciplinarité croissante des professionnels : une opportunité pour traiter des questions transversales

La notion de coût résidentiel est intrinsèquement transversale. Elle demande une vision systémique du quotidien des ménages. De ce fait, elle est difficilement opérationnelle au sein d'une société où les tâches sont divisées en secteurs distincts. Soulignons que nous avons été amenés à présenter les « professionnels de l'immobilier » et non les « professionnels de la mobilité résidentielle ». Les secteurs sont définis plus par des entités plutôt que des dynamiques. Ce premier qualificatif est celui revendiqué par les professionnels croisés. Or nous avons entrevu dans la partie 3.2.3 que certains acteurs diversifient leur activité. Pourquoi et dans quelles mesures est-ce le cas pour les différents professionnels étudiés ? Sont-ils outillés pour intégrer la notion de coût résidentiel ?

4.1.1. Multiplier ses compétences pour rester compétitifs en tant qu'acteurs facultatifs

Avec le développement des portails internet tels que De Particulier à Particulier (PAP), les particuliers tentent souvent de réaliser leur transaction sans intermédiaire. Cela est accentué par le déficit de confiance (cf. partie 3.3.4). Cependant, la transaction est une opération perçue comme risquée aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur. Les différentes dimensions du risque sont récapitulées dans la figure page suivante, tirée de la thèse de Thomas Lefebvre.

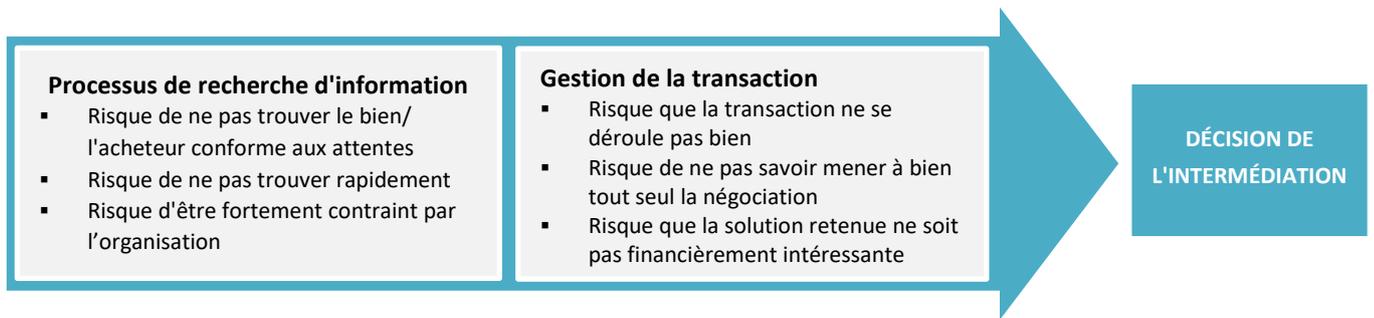


Figure 28 : Risques perçus qui amènent à l'intermédiation. Production personnelle, inspirée de la Figure 2.1 dans (Lefebvre, 2015)

Ces risques perçus amènent les particuliers à se tourner plus ou moins rapidement vers les intermédiaires.

« [les particuliers] essayent de faire [la transaction] seuls et après ils viennent parce qu'ils n'y sont pas arrivés » (entretien Agent immobilier 2).

Ils choisissent l'intermédiaire selon la plus-value que celui-ci propose, en regard des honoraires demandés. La diversité des intermédiaires (notamment la multiplication des mandataires) et la tension accrue du marché de l'immobilier ont gonflé leur mise en concurrence. Pour se démarquer, ils se plient aux exigences des clients : meilleure écoute, efficacité et garanties, prix « justes », compétences originales (Divoux, 2016). Un particulier sera enclin à faire appel à un intermédiaire si son intervention permet « un bon matching » (correspondance budget – attentes), un gain de temps, une minimisation des contraintes ou de l'effort, une réassurance, une négociation facilitée, et un intérêt financier (Lefebvre, 2015). Pour rester compétitif, il est donc essentiel pour les intermédiaires d'avoir des acquis solides et de gagner en compétences.

« Le seul moyen de monter en crédibilité, en professionnalisme, c'est d'être bon, d'être au courant de ce qui se passe dans nos métiers, de connaître tout ce qui évolue que ce soit au niveau juridique, technique, que ce soit au niveau de la compréhension de nos clients. Par exemple, moi je suis allée à des conférences pour comprendre les milléniums [...] La sociologie des futurs habitants, c'est super important ! [...] il faut comprendre le client, comprendre ce que c'est qu'un bâtiment ou un logement dans toute sa complexité technique, comprendre le juridique, savoir négocier » (entretien Agent immobilier 3).

La transdisciplinarité des intermédiaires, en particulier des agents immobiliers, présentée en partie 3.2.3, tend à englober tous les domaines intervenant dans une transaction immobilière. Ceux ressortis des entretiens sont : le marketing, le bâtiment, l'économie, le droit, la finance, les statistiques, la sociologie, l'urbanisme, la gestion des risques naturels, l'informatique, la gestion de crise. En particulier, un agent immobilier a réalisé en direct lors d'un entretien une analyse statistique du marché de l'immobilier. Sa maîtrise est ressortie par le soin du détail : distinction de la médiane et de la moyenne, mise en avant des biais provenant du nombre restreint de données, etc. Pour se distinguer, certaines entreprises, notamment petites ou moyennes, se spécialisent dans un marché de niche. Parmi les enquêtés, certains se sont spécialisés dans les immeubles de standing, dans les résidences de montagne, ou dans un secteur balnéaire précis. On peut remarquer dans l'extrait ci-dessus qu'il y a un besoin de se « mettre à jour » régulièrement dans les différents domaines.

4.1.2. Se spécialiser en tant qu'acteurs incontournables

Cette recherche de transversalité n'a pas été ressentie chez l'acteur incontournable qu'est le banquier. Au contraire, ce n'est pas son « rôle » d'aller au-delà des questions purement financières d'après un banquier interviewé (entretien Banquier 1). Nous avons développé en partie 3.1.2 les différentes figures du banquier : celle du sauveur n'existe pas en réalité, celle du conseiller s'efface. Il reste celles du juge et du commercial. Or Jeanne Lazarus met en avant dans ses recherches que le banquier tend à se définir uniquement comme un simple commercial. C'est la résultante d'une rhétorique professionnelle⁶⁹, d'une pression hiérarchique qui impose des objectifs de vente, de la formation bancaire. L'image du prêt immobilier en est altérée. L'activité noble qui dévoilait le savoir-faire et l'expérience est devenue la corvée obligatoire pour capter des clients. En effet, cette opération demande de mêler la composante commerciale du banquier, à celle décisionnelle et de conseil. C'est un jeu complexe. Pourtant, l'évaluation des crédits n'est abordée que tardivement dans la formation (Lazarus, 2012a). Un banquier interviewé indique vouloir faire son métier très tôt « *dans l'idée d'accompagner des clients dans un projet* ». Bien que le prêt immobilier soit « *la partie de la banque qu'il préfère dans la banque* », il n'a eu qu'une formation interne « *très vague [,] sur les grands textes de loi* » dessus et aucune formation initiale (entretien Banquier 3). Un autre banquier, qui n'a suivi également qu'une formation en interne sur le prêt immobilier, explique que c'est un enseignement conséquent (12 heures d'e-learning et une semaine de présentielle au siège) mais surtout réglementaire et technique. L'aspect relationnel est abordé sur environ une demi-journée (entretien Banquier 2). L'apprentissage du prêt immobilier se ferait surtout « au fil de l'eau », « sur le tas ». La présence de collègues « tuteurs » semble alors primordiale (entretien Banquier 3). Une explication à cette faible considération du prêt immobilier peut être qu'un engagement considérable dans cette opération complexe peut sembler inutile. Contrairement aux intermédiaires, le banquier est dans tous les cas un acteur incontournable et capte les clients par des taux d'emprunts, des frais de dossiers attractifs et des assurances compétitives. Outrepasser le conseil financier est chronophage et ne maximise pas les revenus perçus. C'est donc un acteur qui semble tendre vers une spécialisation de ses pratiques et qui semblerait de moins en moins apte à appréhender des notions transversales comme celle de coût résidentiel.

⁶⁹ Le titre de « conseiller » est rarement utilisé officiellement. La plupart du temps, il est suivi de « commercial » (Lazarus, 2012a).

4.1.3. L'apport des profils de reconversion

Nous pouvons nuancer ces propos avec le cas particulier de la reconversion professionnelle. Six professionnels enquêtés (deux banquiers et tous les agents immobiliers) font leur activité suite à une reconversion. Leur approche professionnelle en a été profondément marquée.

Tout d'abord, ils ont des connaissances supplémentaires qu'ils peuvent intégrer dans leurs pratiques professionnelles. Leurs domaines de compétences sont donc élargis. Un agent immobilier, ancien ingénieur marketing à STMicroelectronics, utilise ses connaissances en marketing et en management. Son expérience dans une grande entreprise lui a appris à jongler entre de multiples tâches, à être rigoureux et méthodique (entretien agent immobilier 4). Ces qualités sont également citées par un autre agent immobilier, ex-ingénieur industriel. Ce dernier valorise aussi l'investissement que demandaient ses précédents postes et ses compétences d'analyses. Utiliser et analyser les bases de données n'est « rien » pour lui mais impossible pour la plupart des agents immobiliers « classiques ». Avoir eu l'occasion de négocier sur des contrats à 100 millions de dollars avec des patrons asiatiques est pour cet agent un avantage considérable dans les négociations de transactions immobilières. De plus, la confrontation avec des personnes de toutes cultures et de tous âges lors de ces négociations est un atout pour mieux comprendre les clients et mieux les accompagner, en particulier les immigrés qui parlent difficilement français (entretien Agent immobilier 3). On peut faire l'hypothèse que cette ouverture d'esprit permet de moins stéréotyper les projets résidentiels élaborés (cf. partie 3.3.3). Un autre agent immobilier était notaire. Cela lui a donné des bases solides pour conseiller juridiquement ses clients. Il peut aborder le sujet de la transaction immobilière, mais également celui du droit de la famille sachant qu'un déménagement fait souvent suite à une modification de la structure familiale (Entretien Agent immobilier 2). Ces trois professionnels ont fait le choix de la reconversion. « Ça a été un peu du hasard » (entretien Agents immobiliers 1) pour les quatre autres, moins qualifiés. Leur formation d'assistant de gestion, de management d'unités commerciales, d'assistant de direction ou médico-sociale a aussi influencé leurs pratiques professionnelles.

Il ressort des entretiens que les perspectives amenées par les anciens emplois permettent de mieux concevoir la transaction au moyen voire long terme. Certains acteurs ont conscience de l'importance de créer une relation de confiance avec les clients, de comprendre à plus long terme leurs besoins. Certains dépassent l'échelle de l'individu en interrogeant l'impact collectif du choix résidentiel.

« Et puis surtout ce que j'avais appris c'est que pour réussir une bonne négociation, il faut trouver le meilleur compromis pour le long terme, pour le moyen terme, et pour le court terme avec le partenaire qui est en face ! [...] Et c'est indispensable d'avoir une vision globale pour intégrer les besoins des gens et pas justement partir dans les choses qui valent une fortune, qui coûtent une fortune à la communauté » (entretien Agent immobilier 3).

« Pour moi, on ne vend pas...le relationnel c'est sur la durée. [...] Alors que si je le conseille bien, il y a une relation de confiance » (entretien Banquier 1).

Ces connaissances et compétences particulières les distinguent des professionnels au cursus « classique ». Leurs approches sont moins commerciales. L'ex-juriste dit qu'il n'a pas de « *sens commercial ultra poussé* » contrairement à d'autres agents qui « *peuvent vous vendre n'importe quoi* » (Entretien Agent immobilier 2). Un autre-agent ne respecte pas les recommandations de son réseau : il refuse par exemple de faire du *Home Staging*, c'est sa « *sensibilisation perso* » (entretien Agent immobilier 4). Il en est de même pour un banquier qui déclare :

« *Ce sont des commerciaux dans la banque, ce sont des vendeurs. Moi je ne me suis jamais considéré comme un vendeur. Moi c'est le conseil qui m'intéresse. Je n'ai pas fait de cursus bancaire donc c'est pour ça* » (entretien Banquier 1).

On voit dans cet entretien que ce n'est pas simplement une sensibilité différente qui amène de nouvelles approches : les objectifs et les valeurs des professionnels divergent. En particulier, les professionnels qui ont choisi de se reconverter s'écartent d'une logique de maximisation du profit. Ce sont principalement des personnes qui ont travaillé environ dix ans avec des horaires très chargés et des responsabilités lourdes, parfois dans des structures imposantes. L'immobilier est alors un moyen de retrouver un contact humain dans leur profession. Leur satisfaction personnelle est obtenue avec un travail de qualité adapté à chaque client. Ainsi, leur objectif n'est pas strictement financier.

« *Moi, ce que je veux c'est me regarder tous les jours dans la glace en me sentant bien. [...] Donc voilà, ça veut dire quand même que ça paye. Ça ne paye pas pour faire fortune mais ça paye au niveau de la satisfaction* » (entretien Agent immobilier 3).

Ils semblent porter des valeurs éthiques fortes qui font d'eux des acteurs de confiance. Certains disent ne pas accepter les cadeaux en nature. D'autres ont une haute considération du client qu'ils soignent et respectent. Quelques-uns sont opposés à tout ce qui peut faire artificiellement monter les prix des logements comme le *Home Staging*, ce « *cache-misère* » (entretien Agent immobilier 4).

Enfin, leur professionnalisme et le travail sur leur réputation découlent du fait qu'ils ont dû percer dans le milieu de l'immobilier. En effet, ils n'ont pas hérité d'une entreprise familiale connue qui apportait sans effort des clients. C'est notamment le cas pour les agents immobiliers indépendants.

« *Je ne suis pas née avec une cuillère d'argent dans la bouche. Je ne viens pas du milieu de l'immobilier. Donc on ne m'a pas donné une belle agence avec une centaine de lots en gestion locative. Voilà, j'ai dû tout construire par moi-même* » (entretien Agent immobilier 3).

Il semblerait que ces professionnels ont tendance à former leur équipe avec une part importante de profils de reconversion. Bien que cela demande un temps plus long de formation, ils veulent partager avec leur équipe une même vision du métier, c'est-à-dire moins commerciale. Ainsi un agent immobilier a choisi comme *associés* « *des personnes qui ont de l'expérience de vie mais pas beaucoup d'expériences métier* » (entretien Agent immobilier 3).

Les profils de reconversion ont un fort potentiel pour conseiller les ménages sur les coûts induits par une certaine mobilité résidentielle. Premièrement, leur ouverture disciplinaire est une aide

pour comprendre des notions transversales. Deuxièmement, leur objectif ne semble pas d'effectuer le plus de transactions à tout prix pour rentabiliser leur engagement. Ils chercheraient plus à accompagner le client. De plus, certains d'entre eux sont particulièrement intéressés et partiellement sensibilisés à des questions qui touchent le coût résidentiel grâce à leur formation de reconversion :

« J'ai fait un master de management de l'immobilier à l'ESSEC . [...] J'avais des cours absolument passionnants sur les enjeux de l'urbanisme, etc. Moi j'ai adoré ça ! Parce qu'on est bien d'accord que si on est une ville ici [schématise sur papier], si on construit en petite couronne, il faut développer des services ici. [...] imaginez la complexité pour que lui [en périurbain] aille voir son cousin là [périurbain de l'autre côté de la ville] et son dentiste qui est là [en ville], etc. On arrive à un niveau de complexité avec ce qu'on a fait : le mitage. [...] J'achète un terrain n'importe où. Je fais ma maison. Et puis après je vais voir la mairie en disant « Ah mais il n'y a pas de cars scolaires pour mes 3 enfants ! Ah mais moi y a pas de place dans l'école, y a pas de place à la crèche, y a pas de bus ! Etc. » [...] On n'avait pas de vision à long terme. Et c'est indispensable d'avoir une vision globale pour intégrer les besoins des gens et pas justement partir dans les choses qui valent une fortune, qui coûtent une fortune à la communauté en fait, pour le plaisir d'un petit nombre » (entretien Agent immobilier 3).

On voit ici l'importance que la formation peut avoir dans l'intégration de la notion de coût résidentiel dans la réflexion des professionnels.

4.1.4. Intégrer la notion de coût résidentiel dans les formations ?

D'après les professionnels enquêtés, les formations immobilières s'amélioreraient. Les licences et masters prennent le dessus sur l'apprentissage sur le tas ou les BTS. Il est souligné par un agent immobilier que les formations courtes sont opérationnelles mais peu ouvertes à l'interdisciplinarité. Au contraire, les masters contiennent des cours « de haut niveau » tournés vers la théorie et non la pratique (entretien Agent immobilier 3).

Les professions immobilières sont accessibles après un BTS (Bac+2), une licence pro (Bac+ 3), ou un master (Bac+5), par alternance ou non. Ces formations se déclinent en cours du soir pour les profils de reconversion. En ce qui concerne les agents immobiliers, le tableau page suivante liste les formations de quelques organismes.

Etablissement	Diplômes délivrés	Contenu (Des notions d'informatiques, d'anglais, et d'expressions sont toujours présentes)
Ecole Supérieure des Professions Immobilières (EPSI) ⁷⁰	Du Bac+3 au Bac+5.	Bac+3 « Gestionnaire d'Affaires Immobilières » : n°1 des formations immobilières françaises au classement SMBG depuis 10 ans. Pour les Bac+3 : Droit / Economie et gestion / Architecture aménagement et urbanisme En plus pour les bac+5 : Finances et fiscalités/ Politiques des territoires
Ecole Supérieur de l'Immobilier(ESI) ⁷¹ (Rattachée à la Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM))	Du Bac+2 au Bac+5	Techniques immobilières / Matières générales (dont conseil ingénierie de l'immobilier : droit, économie de l'immobilier, architecture, habitat et urbanisme, développement durable) Licences et master tournés vers le droit.
Institut de droit et d'économie appliquées à l'immobilier (ICH) ⁷²	Du Bac+3 au Bac+5.	Formation tournée vers le droit
VHS Business School ⁷³ (Rattachée au Syndicat National des Professionnels Immobiliers (SNPI))	Du Bac+2 au Bac+3	BTS qui intègre, au-delà des techniques de l'immobilier, du conseil en ingénierie de l'immobilier (droit, économie, architecture) et des notions d'urbanisme. Licences tournées vers le droit
Centre de formation professionnelle Charmilles (Grenoblois) ⁷⁴	Du Bac+2 au Bac+3	Droit, Economie, Architecture, Urbanisme, Techniques immobilières, Formation d'initiative locale

Figure 29 : Liste non exhaustive des formations d'agent immobilier. Production personnelle

Nous voyons dans ce tableau que les formations mettent beaucoup en avant les techniques immobilières et la réglementation propre à l'immobilier. Cependant, deux autres domaines récurrents sont l'économie et l'architecture/urbanisme, notamment dans le Bachelor « Gestionnaire d'Affaires Immobilières » de l'EPSI. Cette école est la seule parmi celles du tableau à intégrer dans sa formation des questions politiques. De façon générale, il y a une ouverture à des domaines techniques variés qui gravitent autour de la transaction immobilière. Cependant, il y a peu, voire pas, de formations qui abordent la compréhension du client et de son choix, aucune « sociologie des habitants » qui est apparue précédemment comme fondamentale. Quant aux banquiers, leur formation est centrée sur les questions de fiscalités, de finances, de droit, et de marketing⁷⁵. Nous avons déjà souligné la faible place du prêt immobilier dans ces formations et son aspect technique et réglementaire (cf. partie 4.1.2).

En plus de ces formations initiales, les formations continues se développent de plus en plus. Depuis la loi ALUR, la validation de formations continues est obligatoire pour le renouvellement de la carte T des agents immobiliers⁷⁶ (Divoux, 2016). Il faut suivre 42h de formation en 3 ans, autrement dit 2 jours par an (entretien Agent immobilier 3). Cette obligation vaut aussi pour les banquiers qui

⁷⁰ ESPI [En ligne] <https://www.groupe-espi.fr/>, consulté en juin 2019

⁷¹ ESI [En ligne] <http://www.groupe-esi.fr/>, consulté en juin 2019

⁷² ICH [En ligne] <http://ich.cnam.fr/>, consulté en juin 2019

⁷³ VSH Business School [En ligne] <https://vhs-business-school.fr/>, consulté en juin 2019

⁷⁴ Les Charmilles [En ligne] <https://www.cfp-charmilles.com/>, consulté en juin 2019

⁷⁵ Onisep [En ligne] <http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/charge-chargee-de-clientele-banque>, consulté en juin 2019

⁷⁶ En vertu de l'article 3-1 de la loi Hoguet créé par l'article 24 de la loi ALUR.

sont invités à regarder des vidéos et à valider des quizz en ligne tous les 15 jours. Ceux relatifs à l'évolution de la réglementation sont obligatoires. Certains points complexes peuvent faire l'objet de formations spécifiques en groupes (entretien Banquier 1). Les formations continues obligatoires sont inter-entreprises. Des formations continues intra-entreprises facultatives approfondissent une lacune de l'entreprise.

Ainsi, les formations initiales et continues peuvent être des leviers efficaces pour sensibiliser le professionnel à des notions transversales comme celle du coût résidentiel. Le troisième banquier interrogé considère qu'intégrer des notions transversales serait très pertinent pour « *éduquer les conseillers à aller plus loin dans leurs conseils* » (entretien Banquier 3). Lorsque je lui ai exposé la notion de coût résidentiel, cela lui a fait penser aux conseils qu'il a apportés à un jeune couple habitant à Meylan, travaillant pour l'un à Meylan et pour l'autre à Grenoble.

« C'est un jeune couple qui a du mal à acheter sur la vallée du Grésivaudan, parce que les prix ne sont pas du tout les mêmes. Ils veulent partir sur les terres froides pour acheter leurs maisons parce que c'est moins cher là-bas. Je les ai mis en garde par rapport à ça : « Ok, aujourd'hui on va aller sur un financement sur une maison que vous avez vu là-bas, on va rentrer tout juste dans les 33% d'endettement. Votre dossier il passe. En revanche, est-ce que vous avez pensé à l'essence que vous allez consommer tous les jours pour venir jusqu'ici ? la voiture ? Votre voiture va s'abimer deux fois plus, vous allez faire le double de kilomètres. » Et ce sont des choses dont ils n'avaient pas forcément pensées, envisagées, et qu'ils ont dû prendre en compte pour cette prise de décision. Et aujourd'hui ils restent locataires à Meylan. Mais c'est vraiment une approche par conseiller. Ce n'est pas dans notre formation. [...] Réglementairement, ce couple était dans les clous. Ils avaient leur apport, leur marge hypothécaire était correcte, le dossier pouvait passer. Maintenant j'ai essayé de les faire réfléchir sur le ...à-côté ! [...] Si demain je me retrouve en Bretagne, je n'ai aucune connaissance du marché immobilier. Pour moi, j'aurais plus de difficultés à prendre une décision sur un dossier » (entretien Banquier 3).

On remarque ici que sans le nommer, ce conseiller a très justement mobilisé la notion du coût résidentiel, ce « à côté ». Il a insisté sur le caractère exceptionnel de cette intervention qui n'a été rendue possible que parce que c'est « *un enfant de la vallée du Grésivaudan* » comme il aime se définir. Il a une connaissance d'usage très fine du territoire qu'il applique dans son travail. Au-delà d'enseignements théoriques sur des notions transversales, comme celle du coût résidentiel, qui peuvent être intégrées dans les formations initiales, il semblerait très pertinent d'intégrer dans les formations continues ou dans un « kit d'arrivée dans une nouvelle agence », des éléments spécifiques sur le territoire, sur son accessibilité, sur le potentiel d'accueil des différents secteurs, sur les caractéristiques dominantes des résidents, etc.

La formation d'agent immobilier intègre déjà des domaines variés sans prendre encore en compte la subjectivité des clients. La formation continue est particulièrement intéressante puisqu'elle concerne les professionnels qui sont en poste, bien que seules les sessions sur les évolutions réglementaires soient pour l'instant obligatoires.

Conclusion partie 4.1

L'évolution des professions amène à distinguer les acteurs *incontournables* de la transaction, avec l'exemple du banquier, et ceux *facultatifs*, sous l'image de l'agent immobilier. Les premiers tendent à une spécialisation commerciale de leur activité. Au contraire, les seconds multiplient leurs domaines de compétences pour rester compétitifs. Cette tendance s'accélère par l'évolution simultanée des formations. Ainsi les acteurs facultatifs semblent plus à même d'avoir une vision systémique de la transaction immobilière. Ils seraient a priori plus équipés que les acteurs incontournables pour intégrer rapidement la notion de coût résidentiel. La formation continue semble être un moyen efficace pour toucher l'ensemble des professionnels, même ceux en poste. Un cas particulier à mettre en avant est celui des profils de reconversion. Ils peuvent s'appuyer sur les acquis de leur précédent métier et se distinguent par leur objectif de satisfaction personnelle plutôt que de maximisation du profit.

4.2. La place croissante de l'informatique

Hormis le retraité Léon, tous les ménages enquêtés ont commencé leur recherche de logement sur internet. En France, c'est le cas de plus de 80% des recherches immobilières (Lefebvre, 2015). Internet a conquis l'immobilier de façon « fulgurante » dans les années 2000. Les intermédiaires (agences immobilières, mandataires, etc.) ont investi dans les interfaces en ligne pour vendre plus (entretien Promoteur 2). Les utilisateurs peuvent trouver des annonces immobilières en ligne sur des portails immobiliers, sur les portails des syndicats ou sur les sites des professionnels. Ils peuvent également y trouver des données, des conseils, des outils (simulateur de financement, estimations de biens, etc.), et récemment des visites virtuelles.

Site internet	Type	2017*	2018*
Leboncoin**	Annonces de tous types	9 934 000	11 223 000
Seloger	Annonces immobilières de professionnels	4 909 000	5 303 000
De Particulier à Particulier (PAP)	Annonces immobilières de particuliers Coaching immobilier	3 068 000	3 531 000
Logic-Immo (Racheté par Seloger)	Annonces immobilières de professionnels	2 851 000	2 859 000
A Vendre à Louer (Racheté par Leboncoin)	Annonces immobilières de professionnels	1 326 000	2 036 000
Bien Ici	Annonces immobilières de professionnels	869 000	1 625 000
Explorimmo	Annonces immobilières de professionnels	1 383 000	1 446 000
Meilleurs Agents	Annonces immobilières de professionnels et estimation immobilière en ligne	822 000	1 376 000
Orpi	Réseau d'agents immobiliers	844 000	1 212 000
Century 21	Réseau d'agents immobiliers	1 249 000	1 162 000

Figure 30 : Top 10 des sites internet immobiliers. (* Nombre de visites mensuelles avec visiteurs uniques⁷⁷. **uniquement les visiteurs des pages immobilières. En 2018, Leboncoin comptabilisait pour l'ensemble de son site 28 millions de visites mensuelles avec visiteurs uniques). Sources : Médiamétrie / NetRatings 2017 et 2018

⁷⁷ Cette mesure ne comptabilise qu'une seule fois le même visiteur ayant visité plusieurs fois le site dans le mois.

Le site le plus consulté est de loin Leboncoin, suivi de Seloger. Leboncoin est un site généraliste de petites annonces avec une interface peu sophistiquée. Cependant, il a racheté A Vendre à Louer et a lancé Leboncoin Immobilier Neuf. Seloger est également un site spécialisé avec une interface plus élaborée qui a racheté Logic-Immo. Ainsi, le top 5 des sites consultés est monopolisé par 3 sociétés qui ne sont pas des agents immobiliers. Bien que PAP soit une entreprise qui délivre des services tels que l'estimation de bien ou le conseil juridique, PAP ne se place pas comme intermédiaire. Leurs agents disent faire du *coaching immobilier*, c'est-à-dire du soutien aux deux co-contractants⁷⁸. Ce format, peu répandu en France, est utilisé par 40% des vendeurs au Canada.⁷⁹

Malgré une digitalisation croissante et une mise en relation facilitée des particuliers, les agents immobiliers gagnent chaque année des parts de marché (cf. partie 3.) (Lefebvre, 2015). Parmi les enquêtés, un seul ménage a acheté sa maison sans intermédiaire. En 2015, 68% des transactions immobilières sont passées par des agences contre seulement 19% via les sites entre particuliers. Les 13% restants sont des ventes n'ayant fait appel ni à un agent immobilier, ni à internet (Lefebvre, 2015). Ainsi, il n'y a pas de désintermédiation. Néanmoins la place croissante d'internet change le rapport entre les différents acteurs. Quel impact peut avoir internet sur l'évaluation du coût résidentiel et sa prise en compte dans l'arbitrage des ménages ?

4.2.1. Une mise à distance des acteurs qui remet en question la proximité du service

Nous avons mis en avant l'importance de comprendre l'acquéreur et le territoire pour pouvoir évaluer correctement le coût résidentiel et pour l'intégrer intelligemment à l'arbitrage du ménage. Cela est possible a priori pour un service de proximité implanté dans son territoire, avec des professionnels qui le parcourent, rencontrent les clients et établissent avec eux une relation de confiance. La compréhension du client repose sur les rencontres à l'agence (la phase découverte, les rendez-vous chez le banquier) et sur les visites dans le cas des agents immobiliers (cf. partie 3.2.2). Les professionnels rencontrés expliquent que le fait de rencontrer, voir, discuter avec le client est le meilleur moyen pour mieux cerner leurs « *attentes de vie* » (entretien Banquier 3). La mobilité résidentielle d'un client « *s'appréhende avec la personne qu'on a en face* » (entretien Banquier 3). L'utilisation massive d'internet et des télécommunications remet en question ces points puisque la rencontre physique entre l'acheteur, le vendeur, le tiers et l'immeuble peut être évitée. De plus, les visites se réduisent au profit d'une sélection en ligne.

Les visites virtuelles, bien que de plus en plus immersives et proches du réel (Ivanov, 2017), sont centrées sur la forme visuelle du bien. Il y a donc un déficit d'informations sur ce qui est lié aux

⁷⁸ PAP [En ligne] <https://www.pap.fr/>, consulté en juin 2019

⁷⁹ BFM Business, 29/05/2019, *Fondé en 1975, PAP veut continuer son combat contre les agences immobilières*, [En ligne] consulté le 13/06/2019, disponible sur : <https://www.msn.com/fr-fr/actualite/other/fondé-en-1975-pap-veut-continuer-son-combat-contre-les-agences-immobilières-29-05/vi-AAC4Fa8>

autres sens (ressentis thermique, acoustique, etc.) et sur l'intégration de l'immeuble au territoire. On comprend la difficulté d'appréhender la mobilité avec un tel dispositif. Néanmoins, les annonces en ligne ne suppriment pas totalement les visites réelles comme le souligne cet habitant :

« *Internet, c'est plus simple. Vous n'avez pas à vous déplacer. Après, c'est pour faire une première sélection. Il faut se déplacer après* » (entretien François).

La mise en ligne des annonces permet donc de faire un premier tri. Cela réduit le nombre de rendez-vous, de visites et donc de déplacements pour les particuliers et les professionnels. Corinne Jolly, la directrice de PAP annonce qu'en moyenne 2,4 visites suffisent pour vendre un logement mis en ligne sur leur site⁸⁰. Il y a un gain de temps, d'argent. On pourrait donc dire que ça réduit le coût de la recherche immobilière.

Ces gains s'appliquent aussi à l'intermédiaire. Le fait que celui-ci soit constamment joignable par mail fait que ses horaires de travail débordent des horaires d'ouverture de l'agence. Cependant, il y a un gain de temps par dossier considérable. Les télécommunications et le télétravail réduisent l'utilité des agences physiques. Il est considéré que 97% des professionnels du secteur de l'immobilier n'ont pas besoin de locaux pour leurs pratiques professionnelles. Ces caractéristiques ont amené le professeur canadien Ivan Ivanov à distinguer une catégorie d'agents immobiliers : *les agents immobiliers nomades* (Ivanov, 2017). Par extension, ce qualificatif peut être donné aux autres professionnels de l'immobilier. Ce gain d'efficacité et cette réduction, voire élimination, des frais fixes de l'entreprise font diminuer les honoraires. Ainsi il y a là un gain financier aussi pour le vendeur.

L'éloignement physique n'est pas synonyme d'éloignement relationnel. Le caractère nomade des agents, qui usent des télécommunications, a pour effet de comprimer le délai entre deux discussions. Cela peut potentiellement créer un flux d'informations plus dense et régulier entre le professionnel et son client. Il n'y a donc pas automatiquement une détérioration de la compréhension du client avec la dématérialisation de la relation.

Il est rare que tous les acteurs soient à distance. Tout d'abord, seul le vendeur peut être éloigné. C'est le cas par exemple d'un client d'un agent immobilier habitant à Paris et ayant vendu sa maison à Pontcharra sans s'y être déplacé (entretien Agent immobilier 3). L'informatique rend possible la délégation de la recherche d'un acquéreur à un intermédiaire du territoire tout en conservant un bon suivi de l'avancée des opérations. Ce suivi repose sur la création de comptes extranet vendeur ou sur l'utilisation de logiciels spécifiques. Plusieurs agents immobiliers enquêtés utilisent *Sphere* développé par Rodacom. On peut notamment y enregistrer les données des clients, les caractéristiques des biens (avec fichiers multimédias), contacter et relancer les clients, y déposer les comptes-rendus des rendez-vous et des visites réalisées. Pouvoir déléguer la vente à une personne proche du bien permet un gain de temps important pour le vendeur, et une meilleure prise en compte de l'état du bien dans la vente.

⁸⁰ Ibidem.

L'agent immobilier peut faire une estimation plus juste, envoyer des photos au propriétaire et conseiller des rénovations. Il en est de même pour la location. Les agents immobiliers enquêtés soulignent que les personnes âgées qui n'entretiennent pas leurs biens (cf. partie 2.2.2) n'ont pas d'excuses. Bien qu'ils ne viennent jamais constater l'état de leur bien, des comptes-rendus avec photos à l'appui leur sont transmis régulièrement (entretien Agents immobiliers 1).

Si c'est l'acheteur qui n'est pas du territoire, il peut être en contact régulier avec quelqu'un qui y est. Il est probable que ce dernier connaisse bien le territoire et le coût résidentiel qui y est majoritairement associé. Il sera à même de conseiller l'acheteur et de le renvoyer si besoin vers divers autres acteurs. L'utilisation d'internet peut éviter la précipitation de la transaction. En effet, la recherche de bien peut se faire bien en amont de la date de déménagement prévue tout en évitant d'y consacrer des journées spécifiques. La recherche est plus diffuse. Cela s'adapte à la construction du projet résidentiel, au *« cheminement qu'ils font dans leur tête et qui peut durer plusieurs années »* (entretien Agent immobilier 2). Les potentiels acheteurs sont alertés périodiquement des nouvelles offres disponibles grâce aux veilles immobilières automatiques des portails immobiliers ou à celles plus personnalisées des professionnels.

Enfin, l'éloignement des professionnels peut avoir certains avantages. Tout d'abord, les professionnels peuvent être plus neutres, voire critiques vis-à-vis du territoire et du mode de vie résidentiel associé (cf. partie 3.3.3). Les conseils fournis aux clients seront sûrement sensiblement différents. Il est difficile d'évaluer quel acteur sensibilisera le plus au coût résidentiel. Ajoutons qu'un professionnel éloigné du bien peut être choisi parce qu'il a déjà travaillé avec le client. Cette fidélisation permet au client de continuer à avancer avec une personne de confiance qui le connaît. Cela présuppose que la dématérialisation de la relation conserve l'identité des individus. C'est ce qu'explique ce banquier :

« Il y a [des clients] qui sont depuis 20 ans dans l'agence, ils ont déménagé mais il y a un relationnel avec cette agence. Donc ils préfèrent rester ici plutôt que de se transférer dans une agence qu'ils ne connaissent pas. Le relationnel est très important. C'est un mix entre les banques en lignes qui font ça, tout à distance [...] Là ils peuvent appeler, on explique. Sinon, s'ils rappellent une semaine après, il faut qu'ils réexpliquent le problème parce qu'ils ne vont pas tomber sur la même personne. Là il y a quand même un suivi » (entretien Banquier 1).

La fidélisation d'un client est un avantage pour mieux prendre en compte son mode de vie et donc mieux anticiper le coût résidentiel.

Ainsi, la mise à distance physique des acteurs constitue des gains de temps, d'argent, et d'émission carbone lors de la recherche de la transaction et peut influencer le coût de la transaction. Contrairement à ce qu'on peut penser a priori, l'éloignement physique des acteurs n'entraîne pas automatiquement une détérioration de la prise en compte du mode de vie et du coût résidentiel. C'est une menace potentielle, qui néanmoins devient une opportunité si on considère que ça diversifie l'offre. Il y a alors une adaptation possible à la situation et aux besoins de chacun. Ainsi, des organismes complémentaires avec des tarifs et des services spécifiques se développent. Cela peut aller d'une

simple médiation à une intermédiation comme l'illustre le graphique ci-dessous. Avec l'utilisation de l'informatique, on peut parler de cyber-médiation et cyber-intermédiation.

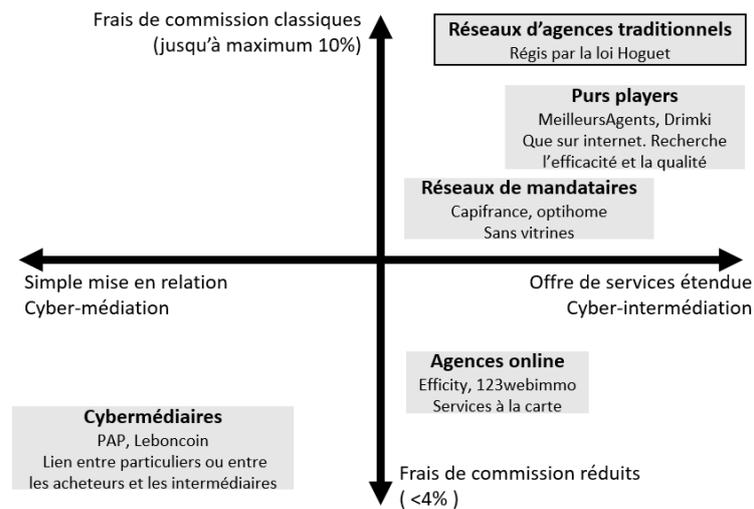


Figure 31 : Diversité des organismes immobiliers issus du développement d'internet. Production personnelle, inspirée de la Figure 1.2 dans (Lefebvre, 2015)

L'évaluation et la prise en compte du coût résidentiel dépendent plus de la nature des informations échangées que du canal de communication.

4.2.2. Les informations accessibles à tous rééquilibrent l'échange entre clients et professionnels

La libre circulation d'informations permet aux internautes de gagner en connaissances pour réaliser au mieux son choix résidentiel. Ils ont connaissance entre autres des biens immobiliers à vendre, des prix du marché⁸¹, des obligations juridiques. Leurs connaissances en bâtiment s'améliorent également : de nombreux enquêtés savent comparer correctement les différents moyens de chauffage, d'isolation, etc. De plus, des applications de smartphones peuvent être utilisées pour avoir au moment de la visite des informations supplémentaires. Un agent immobilier a remarqué que ses clients mesurent lors des visites le bruit en décibels (Entretien Agent immobilier 2). Pensons également aux applications de calculs d'itinéraires (Transisère, Tougo, Tag, Google Map). Ainsi, les particuliers ont plus de clefs en main pour faire leur choix résidentiel en connaissance de cause. Cela s'est accentué avec le passage au Web 2.0⁸² : ils sont devenus d'autant plus informés, exigeants et consommateurs qu'ils ont pu adapter l'information à leur demande (Ivanov, 2017). Les simulateurs en lignes se sont multipliés. La plupart des réseaux financiers ont leurs propres calculatrices de mensualités et de capacité d'emprunt pour les prêts immobiliers. La plupart des sites en lignes possèdent de tels outils.

⁸¹ Notamment avec l'ouverture de la base de données des notaires PERVAL.

⁸² Le WEB 2.0 fait passer l'internaute d'acteur passif à actif en lui donnant la possibilité d'interagir sur la toile (partager, échanger, etc.). Il participe ainsi à l'évolution du contenu des pages.

Cela a l'intérêt de faire réfléchir le client qui peut constater par lui-même l'impact de la modification de paramètres (entretien Banquier 1). Avec ces nouvelles informations, l'échange entre le professionnel et le particulier peut être moins asymétrique. Le particulier gagne des armes de négociation. Cette meilleure transparence lui permet de comparer les offres des différentes enseignes plus rapidement qu'en les prospectant une par une (avec notamment des tableaux comparatifs en ligne).

Les particuliers peuvent également rendre leurs visites plus efficaces en suivant des conseils sur internet. C'est ce qu'a fait la primo-accédante Sophie qui voulait à tout prix éviter « l'arnaque » :

« Moi, j'ai bien regardé sur internet ce qu'il fallait regarder, ce qu'il fallait demander. [...] Ils disaient de faire attention aux fenêtres, au double vitrage, de bien regarder les plafonds. Ça c'est un petit détail, mais ils disaient de regarder la serrure [...] l'état de la façade, l'état de la toiture. [...] regarder autour, s'il y avait un train qui passait et qu'on ne voyait pas. Le bruit, s'il n'allait pas y avoir des travaux [...] demander les factures d'eau ils disaient pour éviter d'avoir un vice caché et éventuellement une fuite d'eau » (entretien Sophie).

La visite a pu ainsi se faire de façon méticuleuse. Cela permet de mieux prendre en compte l'état du bien immobilier et d'éviter les surcoûts de travaux. Remarquons cependant que tous les conseils sont centrés sur la qualité du bien et son confort. Il n'est pas question ici de prendre en compte un coût résidentiel. Un promoteur en a fait la remarque :

« [Les clients] sont de plus en plus renseignés. Alors ce n'est pas que c'est plus difficile. Mais c'est que des fois c'est plus sur le produit que sur l'environnement. Avant, vous arriviez sur le Grésivaudan, vous pouviez vendre un peu n'importe quel prix. C'était très prisé. Maintenant...[...] Les clients ça fait 3 ans qu'ils sont plus tatillons » (entretien Promoteur 1).

On voit ici que les atouts présentés en partie 2.1 ne sont plus les seuls à être pris en compte. Il y a davantage d'équilibre entre les aspects objectifs et subjectifs qui s'insèrent dans le choix résidentiel. Cependant, cela ne semble pas dû à une anticipation de coût résidentiel, à une prévision de difficultés futures, ou à des valeurs fortes. Certaines personnes suivraient simplement une liste préfabriquée d'éléments à vérifier sans se poser de questions. C'est ce que nous comprenons lorsque la question du type d'informations recherchées sur internet a été posée à Sophie :

« Alors j'ai surtout regardé ce qu'il fallait euh ... ce qu'il fallait faire attention à quoi. [...] J'ai tapé « que faut-il regarder avant d'acheter une maison ? ». Tout bêtement sur Google tu vois. Et je suis tombée sur plein de sites : « Vous allez devenir propriétaires », « les choses importantes à faire et à regarder ». Et après, j'ai fait une contre-visite quand même le soir avec mes parents, mes beaux-parents » (entretien Sophie).

Ainsi, certaines personnes juxtaposent les informations en ligne sans se poser la question de ce qui est important pour eux vis-à-vis de leur mode de vie. Nuancions en indiquant que le recours aux proches est récurrent dans les entretiens. Ces derniers peuvent apporter un regard plus avisé.

Le deuxième problème qui est apparu avec la libre circulation des informations est la présence de fausses informations, ou du moins d'informations inexactes. Par exemple la géolocalisation des biens est souvent délibérément approximative afin d'éviter les démarchages. Cela pose donc des limites à l'anticipation des mobilités quotidiennes. Le principal souci tient pour les professionnels des estimateurs de biens en ligne : « *c'est meilleursagents.com, c'est le simulateur Seloger. Il y en a plein* » (entretien Agent immobilier 4). Ils sont qualifiés de « *mauvais* », de « *désinformation* », ou encore de « *faux amis* » (entretien Agent immobilier 4, entretien Agent immobilier 3). Un agent enquêté a testé ces simulateurs. L'estimation obtenue a été de 150 000€ en dessous du prix de son estimation personnelle (entretien Agent immobilier 3). En effet, ces outils en ligne reposent sur la saisie d'un nombre limité de critères qui concernent peu l'état du bien et ne le prennent donc pas « *dans son ensemble* ». Il y a la plupart du temps la surface, le secteur et l'année de construction. Un agent déclare que pour estimer un bien, il est indispensable de faire une analyse comparative du marché, ce qu'un algorithme « *ne pourra jamais faire* » (entretien Agent immobilier 4). Ainsi les outils informatiques semblent utiles pour donner une première idée approximative, pour être une base de réflexion et de discussion. Cependant, leur utilisation nécessite un regard critique et un approfondissement des résultats. Dans le cas contraire, le coût résidentiel peut être considérablement impacté, comme le coût financier du logement dans l'exemple ci-dessus. Un banquier de Meylan constate que ce travail de collecte, de tri, et d'analyse d'un nombre conséquent d'informations semble être plus accessible aux personnes aisées, nombreuses dans le Grésivaudan.

« À Meylan, la majorité des clients ont de l'argent, ont des catégories socio-professionnelles élevées : des ingénieurs, des cadres, des professions libérales, ... [...] Ils vont avoir tendance à plus se renseigner avant d'aller chez le banquier. Ils font un travail en amont : ils vont regarder sur internet, faire leurs calculs. Maintenant on trouve toutes les informations sur internet et on peut faire toutes les simulations possibles. [...] Ce n'est pas compliqué de le faire ! Et c'est accessible à tout le monde ! Mais certains vont plus aller le faire que d'autres » (entretien Banquier 2).

On peut émettre l'hypothèse que ces individus aisés de catégories socio-professionnelles élevées, ont un capital important de compétences professionnelles qu'ils appliquent à leurs expériences quotidiennes. Cette dysmétrie dans l'accès à l'information renforcerait donc les inégalités sociales existantes.

Soulignons enfin que les outils en ligne ont été construits, la plupart du temps, par des professionnels de l'immobilier qui ont des intérêts économiques et financiers dans la conclusion de la vente (cf. partie 3.3). On peut s'interroger de l'impact dans les résultats du paramétrage qu'ils ont choisi.

4.2.3. Des biens qui gagnent en visibilité mais qui sont triés selon certains critères

Avec l'utilisation de l'informatique, le bien et le vendeur sont catégorisés selon des critères précis et limités en nombre. Tout d'abord les biens sont insérés aux divers portails immobiliers suite à la saisie d'attributs précis et chiffrés. Ceux-ci permettent ensuite aux internautes de retrouver les biens. Il en est de même pour les logiciels des professionnels. Par exemple, le logiciel *Sphere* offre une fonctionnalité qui permet de « rapprocher » des biens, c'est-à-dire d'afficher les biens qui ont des caractéristiques enregistrées semblables aux biens visités par un client. Quant au client, il est défini dans les bases de données des professionnels par les différents éléments de sa fiche-client. La Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL)⁸³, veille à l'absence de discriminations induites par cette dématérialisation des individus. L'informatisation, qui passe par la classification, permet une recherche et une comparaison rapides et faciles des biens. Les biens gagnent en visibilité. Des limites apparaissent pourtant. Un agent immobilier nuance l'efficacité du rapprochement de *Sphere*.

« Il faut le faire de manière intelligente, il faut bien vérifier. [...] Parce que là je suis sur rive gauche en plus. La plupart de mes clients cherchent rive droite. Si on cherche rive droite 450 [000€], on ne va pas aller acheter une maison à 350 [000€] sur la rive gauche » (entretien Agent immobilier 3).

Seul un nombre limité de critères est pris en compte informatiquement, qui ne sont pas toujours ceux qui intéressent les ménages. En effet, ils sont surtout mesurables et ainsi représentent difficilement ce qui relève du subjectif. Les frontières importantes pour les habitants liées à des représentations (ici rive droite et rive gauche) n'existent pas numériquement. D'un point de vue financier, les logiciels comme CIFACIL par exemple, utilisé par la plupart des courtiers (entretien Courtier), ne considèrent que des éléments simples : l'endettement à 33 % notamment. Pour la recherche de biens sur les portails immobiliers, le classement repose la plupart du temps sur le secteur (la ville), le prix, la surface, et le type (par nombre de chambres). On retrouve ici le triangle des priorités. Ces critères ne permettent pas de faire une comparaison immédiate des biens sur la base du coût résidentiel. Cependant, le triangle des priorités ne constitue que la « recherche rapide » de la plupart des interfaces. À cela s'ajoutent des recherches avancées. Nous avons repris les cinq interfaces les plus visitées pour détailler et ordonner tous les critères de recherche qu'elles proposent. Le tableau ci-dessous synthétise les principaux résultats.

⁸³ CNIL [En ligne] <https://www.cnil.fr/>, consulté en juin 2019

Site internet	2018*	Commentaires
Leboncoin**	11 223 000	Interface basique. Très peu de paramètres disponibles. Localisation grossière. Distinction des colocations (le prix est alors le seul critère). Distinction des meublés (pour la location). Interface spécifique pour le neuf, centrée sur l'investissement, avec sélection possible des labels énergétiques et environnementaux.
Seloger	5 303 000	Interface la plus élaborée des cinq. « Quel projet avez-vous ? ». « Quelles envies avez-vous ? ». Choix important de natures de biens (péniches, divers avec le logo d'un teepee, etc.). Commodités et externalités : Jardin, belles vues, orientation sud, etc. Choix du chauffage. Recherche par localisation selon le moyen et le temps de déplacement, ou en dessinant un secteur sur une carte. Affichage de lieux d'intérêts sur la carte.
PAP	3 531 000	Plus de critères que Leboncoin, moins que les autres. Commodités et externalités : piscine, garage, balcon, etc. Critère de proximité d'une ligne ou d'un arrêt du métro parisien.
Logic-Immo	2 859 000	Choix important de natures de biens (ferme, chalet, villa, etc.). Plus de critères que Leboncoin, moins de sous catégories que Seloger. Commodités et externalités : piscine, garage, cheminée, etc. Distinction des colocations (peu de paramètres). Une classe de critère « sécurité ». Choix du chauffage.
A Vendre à Louer	2 036 000	Commodités et externalités : tennis, garage, jardin, etc. Des critères reliés à la sécurité. Choix du chauffage.

Figure 32 : tableau de comparaison du top 5 des interfaces informatiques immobilières. * nombre de visites mensuelles à visiteurs uniques. ** uniquement les visiteurs des pages immobilières. Production personnelle. Sources : Médiamétrie / NetRating 2018, sites de Leboncoin, Seloger, PAP, Logic-immo, A Vendre A Louer. [En ligne] consultés en mai 2019.

Ainsi, Leboncoin centralise les recherches malgré son interface basique. Cette société semble avoir comme stratégie de conserver telle quelle sa plateforme leader qui est connue, tout en achetant d'autres interfaces qui se spécialisent et se complexifient (A Vendre à Louer par exemple). Au contraire, les autres sociétés du top 5 se distinguent par leurs innovations. Elles multiplient les critères que l'internaute peut cocher et vont au-delà du simple listing des biens. L'aspect subjectif du choix résidentiel est davantage considéré. Dessiner le secteur sur une carte permet de tenir compte des frontières subjectives et de la connaissance du territoire des internautes.

Seloger a explicitement une approche en termes de projet résidentiel. Cela lui permet de mieux prendre en compte le mode de vie résidentiel désiré des ménages sans parvenir englober l'ensemble de ses composants. En effet, ce sont surtout les aspects propres au bien et non à son environnement qui sont présents. De plus, les caractéristiques du bien sont présentées comme dichotomiques (il y a ou il n'y a pas). Tel quel, cela ne permet pas d'anticiper le coût résidentiel qui dépend de caractéristiques et comportements du ménage. Nous retrouvons ici aussi des modes d'habitations stéréotypés. En ce qui concerne la nature du logement, on voit une légère diversification avec une catégorie « autre » ou parfois la distinction des colocations. L'absence d'autres habitations

alternatives, qui prennent de l'importance en France et réduisent considérablement de coût résidentiel, n'incite pas à s'y intéresser. Pensons par exemple à l'habitat participatif.

On peut soulever un intérêt croissant pour la mobilité. Il y a une multiplication des interfaces cartographiées affichant des lieux d'intérêts dont les arrêts de transports publics. Cependant, cela ne permet pas de connaître le coût de la mobilité puisqu'il n'y a que les arrêts, non les lignes, leurs fréquences, etc. Il y a cependant de nouvelles fonctionnalités qui permettent de sélectionner des biens dans un secteur défini par des temps de trajet selon le mode. Il n'y a pas la précision de l'heure de déplacement bien que ce soit une variable déterminante des temps de trajet. On peut s'interroger des choix stratégiques des plateformes proposées. Est-ce que le paramétrage incite l'achat en présentant des temps de déplacement minima ? Relevons que le mode de déplacement par défaut est toujours la voiture.

Enfin, selon la plateforme, les annonces présentent des aspects différents du bien. Les caractéristiques fixes du bien, et parfois du quartier, sont bien plus mises en avant que le coût induit par le mode de vie.

Ainsi, il y a de plus en plus de données disponibles sur les biens et sur leurs environnements. La mobilité commence à être intégrée. Cependant, il n'y a pas encore d'aides pour évaluer des composantes du coût résidentiel sur les plateformes de recherches immobilières. Elles pourraient les intégrer puisqu'elles sont modifiables. Cela demanderait une plus grande flexibilité des paramètres, et des plateformes plus interactives, ce qui peut être lourd informatiquement, mais pourrait être un élément de distinction.

4.2.4. La possibilité de mettre en place des outils spécifiques sur le coût résidentiel

Des outils informatiques dédiés au coût résidentiel commencent à se développer indépendamment des plateformes immobilières. Les premiers outils sont apparus aux États-Unis., notamment le *H+T index* en 2006. Il fournit des cartes d'abordabilité logement, transport, et logement + transport précises jusqu'au quartier. Il y a également des cartes d'émission de GES⁸⁴. Marion Cauhopé et Damien Grangeon se sont attelés à recenser les outils existants en France et à l'étranger (Cauhopé et Grangeon, 2018). Deux types se sont dégagés : les outils d'aides à la localisation et ceux de calculs de coût.

Les premiers sélectionnent des biens dans un secteur correspondant à un certain coût résidentiel. On reconnaît ici les outils qui apparaissent sur les portails immobiliers. Ils se concentrent sur la

⁸⁴ [Cartographies interactives] Center for Neighborhood Technology, 2003- 2019, op. cit. p. 33.

composante temporelle du coût de la mobilité et sur le prix du logement. On pourrait tout à fait imaginer un outil qui prenne en compte d'autres composants du coût de la mobilité ou du logement.

La deuxième catégorie d'outil permet d'évaluer des coûts associés à un bien précis. Il est alors nécessaire d'identifier au préalable les biens à comparer. Le projet européen MORECO⁸⁵ a élaboré un prototype de simulateur dénommé MOBICOST. La CC du Grésivaudan en est un site pilote.⁸⁶ Il a vocation à fournir une estimation des coûts de déplacement monétaires, temporels, et carbone selon le choix modal (Cerema, 2016). Sur l'ensemble du territoire français, il y a l'outil CityScan⁸⁷ développé par le groupe privé Kinaxia fondé en 2009⁸⁸. Celui-ci donne une lettre symbolisant si le bien est « favorable » ou non. Il évalue des points forts – neutres – faibles liés à l'immobilier, le transport, l'éducation, les commodités, la qualité de vie, les risques, le numérique, l'emploi, l'urbanisme, le voisinage. Cette application s'appuie principalement sur des distances-temps entre le logement et d'autres lieux associés aux catégories cités précédemment. L'agence d'urbanisme de Saint-Etienne Epures a développé un outil fonctionnel et disponible en ligne, nommé *E-mob*. Il s'applique au SCoT Sud Loire et au territoire de Nord Isère⁸⁹.

Enfin de nouveaux outils pourraient voir le jour. Par exemple, Gabriela Mercurio et Bruno Maresca imaginent une étiquette « accessibilité » en plus de celle « énergie » qui est actuellement affichée dans les annonces immobilières (Maresca et Mercurio, 2014). Des diagnostics obligatoires peuvent s'ajouter à ceux existants (cf. partie 3.1.3). De plus, de nouveaux outils peuvent émerger suite aux données apportées par la prochaine Enquête Mobilité Certifiée Cerema (EMC²). En effet, la grande région grenobloise a prévu d'en réaliser une en 2020 qui intègre de nombreuses questions sur le coût résidentiel.

Il reste à savoir si ces outils sont ou seront utilisés par les acteurs visés. Pour cela, il faut qu'ils soient connus. Or aucune personne interrogée ne connaissait leur existence hormis ceux disponibles sur les portails immobiliers. Ensuite, il faut qu'ils soient considérés comme utiles par les utilisateurs. Les outils existants sont la plupart à destination des acteurs publics et des ménages (Cauhopé et Grangeon, 2018) : les premiers pour modifier les politiques publiques, les seconds pour aider les ménages à faire leur choix résidentiel. Or la partie 2 a mis en exergue qu'un calcul de coûts n'est pas le fondement de l'arbitrage des ménages. Il ne va donc pas spontanément rechercher ces informations. La partie 3 présente les professionnels de l'immobilier, qui aident à élaborer clairement d'un projet résidentiel, comme une opportunité pour sensibiliser leur client. Des outils qui leur sont destinés sembleraient donc pertinents, si on oublie qu'ils sont intéressés (partie 3.3). Est-ce que de tels outils

⁸⁵ Mobility and Residential Costs. Dans le cadre du programme européen Espace Alpin.

⁸⁶ [Infographie] MORECO, n.d., *Sillon Alpin Français*, [En ligne] consulté en juin 2019, disponible sur qdra.rhonealpes.fr/IMG/pdf/Pilot_Site_RHONEALPES_FR.pdf

⁸⁷ CityScan, [En ligne] <https://www.cityscan.fr/accueil>, consulté en juin 2019

⁸⁸ Kinaxia [En ligne] <https://www.kinaxia.fr/>, consulté en juin 2019

⁸⁹ E-Mob [En ligne] <http://www.e-mob.fr/identification/choixDepartement.php>, consulté en juin 2019

leurs apporteraient réellement un gain de temps sachant que ces mêmes outils peuvent faire accroître l'exigence des clients ? Est-ce qu'il n'y a pas un risque de dépréciation de certains biens ? L'entretien avec deux agents immobiliers collègues et habitants de la vallée pointe aussi la force des connaissances acquises empiriquement face à la superposition abusive d'outils. Leur directeur, passionné de nouvelles technologies, développe sans cesse des nouvelles aides informatiques : géolocalisation des biens, dossiers, agenda et logiciel de transaction disponibles sur leur smartphone, etc. Ils ne les utilisent jamais. « *On n'en a pas besoin. On connaît notre secteur, nos biens. Ça doit être plus utile pour les grandes villes* » (entretien Agents immobiliers 1).

Conclusion partie 4.2

Il est difficile de caractériser l'apport de l'informatique à la prise en compte du coût résidentiel par les professionnels et à son intégration dans l'arbitrage des ménages. En effet, l'informatique a pour effet d'éloigner physiquement les professionnels et leurs clients tout en intensifiant le flux d'informations. L'information est plus accessible, mais n'est pas nécessairement pertinente et interrogée. Les biens sont plus visibles, mais également triés avec des critères particuliers. Internet est un support d'outils spécifiques pour le coût résidentiel, mais cela ne signifie pas que les outils sont connus, perçus comme utiles et donc utilisés. Dans tous les cas, on ne peut ignorer l'informatique qui participe au questionnement du rôle des professionnels et des relations d'acteurs.

4.3. Des nouvelles relations entre acteurs

Le coût résidentiel est une notion transversale qui fait appel à l'expertise de différents acteurs. On a vu en particulier que les agents immobiliers formaient un nœud au sein de ce réseau. Regardons comment les relations d'acteurs évoluent. Se dessine-t-il un réseau propice à une meilleure prise en compte du coût résidentiel ?

4.3.1. De la concurrence à la coopération entre les agents immobiliers

Historiquement le marché de l'immobilier est atomisé entre une multitude d'agences. En France en 2008, 25 000 agences étaient recensées (Divoux, 2016). Il y a des agences indépendantes et d'autres rassemblées sous une même enseigne. À cela s'ajoutent des organisations syndicales comme la FNAIM. Ces relations permettent d'échanger des informations, notamment des bases de données utiles pour estimer les biens. Le milieu immobilier est historiquement concurrentiel, il y a peu d'échange de clients ou de biens, même entre agences d'une même enseigne (entretien Agents immobiliers 1, entretien Agent immobilier 2).

Cela a changé en 2004 avec la mise en place du Service Inter-Agences (SAI), renommé Fichier AMEPI en 2009⁹⁰. C'est un système de partage des mandats exclusifs inspiré du modèle américain *multi listing services* (MLS). En France, il est unique et a le statut d'une Association Loi 1901. Il se décompose en associations locales. Celle du Grésivaudan est née en juin 2005 et comporte environ 500 biens partagés entre une cinquantaine d'agences. Tout agent immobilier peut y adhérer via une cotisation, qu'il soit indépendant ou en réseau.

Le mandat exclusif s'oppose au mandat simple. C'est un contrat qui donne le monopole d'une vente immobilière à un agent immobilier. Le vendeur est dans l'impossibilité durant la validité du contrat de vendre son bien par un autre intermédiaire ou sans intermédiaire. Un partage de mandat exclusif signifie que les agents qui sont intégrés dans le réseau peuvent proposer à leurs clients acheteurs les biens en mandats exclusifs des autres agents. Si la vente se conclut les deux agents immobiliers se partagent les honoraires à raison de 60-40 pour l'agent avec l'exclusivité le premier mois et à raison de 50-50 les suivants.

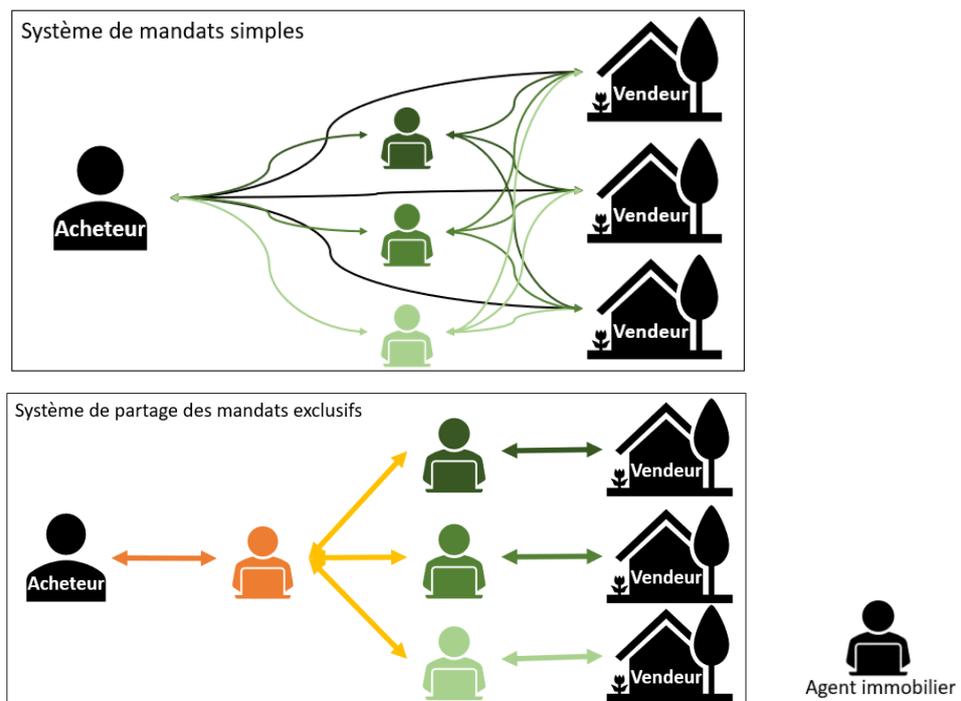


Figure 33 : Mandats simples et mandats exclusifs partagés. Production personnelle.

On voit avec ces schémas qu'il y a une simplification de la structure des relations entre agents immobiliers et clients. L'acheteur et le vendeur n'ont plus qu'un intermédiaire. Le partage des biens entre agents immobiliers du même Fichier AMEPI local se fait via un logiciel. Pour le fichier AMEPI du Grésivaudan, c'est *Sphere*. Toutes les informations saisies sur un bien (dont l'emplacement réel du bien) sont visibles de tous les membres, sauf les coordonnées du vendeur. Il y a par contre celles de l'agent immobilier avec qui le vendeur est en mandat. Les négociations se font donc entre agents immobiliers. Le fichier AMEPI du Grésivaudan est en train de changer de logiciel. Le nouveau garantit

⁹⁰ Fichier AMEPI, [En ligne] <http://www.fichieramepi.fr/>, consulté en juin 2019

plus de transparence puisqu'il indique qui a consulté quel bien, et combien de fois le bien a été proposé à un client. Les membres du Fichier AMEPI du Grésivaudan se retrouvent tous les 15 jours pour présenter leurs nouveaux biens à vendre (entretien Agent immobilier 3, cf. histoire annexe 3).

Une autre mise en coopération des agents immobiliers est le système de recommandations inter-enseignes. Cela consiste à transférer un client à un professionnel d'une autre agence de la même enseigne contre la rétrocession automatique de 20% des honoraires (entretien Agent immobilier 4).

Il y a également depuis les années 2000 un mouvement vaste de concentration du marché immobilier avec le rachat des agences immobilières par les banques. Ces fusions s'inscrivent dans l'objectif de grandes entreprises de maîtriser entièrement la filière immobilière : promotion, transaction, gestion, expertise, financement, placement, assurance (Divoux, 2016).

Il y a donc un passage d'une concurrence à une coopération entre agents immobiliers. Ce processus a pour effet d'améliorer le capital social du professionnel, c'est-à-dire « l'ensemble des liens professionnels et personnels mobilisables pour lui fournir à la fois des informations sur des marchés immobiliers (comme des références de prix) et des opportunités commerciales » (Piganiol, 2013 qui fait référence à Bonneval, 2011). D'après Loïc Bonneval, les professionnels avec un capital social important peuvent se contenter de peu de clients, mais des clients qui ont plus de chances de conclure une vente.

« Ce système est super efficace, parce que sans vous en rendre compte, vous allez avoir 150 négociateurs qui vont travailler pour vous. [...] L'intérêt, c'est de donner confiance à nos clients » (entretien Agent immobilier 3).

Cette transformation profonde de la structure du marché immobilier entraîne une fidélisation du client. Cela permet a priori une meilleure compréhension et interconnaissance entre l'intermédiaire et son client. Nous avons souligné que cela favorisait une meilleure prise en compte des modes de vie résidentiels et des coûts induits.

4.3.2. Vers une fidélisation du client ?

Les systèmes de coopération, et en particulier de partage de mandats exclusifs, rendent possible la fidélité d'un client à un seul agent immobilier de confiance qui a accès à tous les biens disponibles. Le mandat exclusif clarifie l'identité du client (l'acheteur ou le vendeur) et incite le professionnel à mieux défendre son client. C'est ce qu'explique cet agent immobilier :

« Avec un mandat exclusif, vous maîtrisez la négociation. Vous êtes la seule interface vis-à-vis d'un acheteur, il est obligé de passer par vous. Vous défendez votre mandat. Vous êtes en mandat simple, il y a trois agences qui vendent le bien. Bah vous essayez de faire en sorte que la négo elle passe pour toucher les honoraires, c'est une perversion du système. Donc moi je fais partie de ceux qui pensent qu'il faut bannir le mandat simple » (entretien Agent immobilier 4).

La posture de l'agent immobilier est alors complètement différente. Il n'a pas de raison de persuader un ménage d'acheter à tout prix car il sera rémunéré quoi qu'il arrive. Ainsi, il peut prendre le temps avec un acheteur pour trouver le bien qui lui correspond, et donc qui peut lui permettre d'avoir un coût résidentiel raisonnable. Un agent immobilier se définit comme un médecin de famille des maisons :

« Le médecin de famille, c'est lui qui va vous accompagner pour tous vos problèmes de santé. Il a une obligation de moyen, enfin de résultat. Il va tout mettre en œuvre pour que vous alliez mieux. Moi c'est un petit peu pareil : je suis le médecin de famille mais pour votre maison en fait ! C'est quand même votre poste de dépense le plus important, c'est là où vous habitez. Vous allez partager des choses très joyeuses, très tristes, très...voilà très agréables. Et donc c'est tellement important ! Moi je suis là pour vous accompagner pour trouver le meilleur lieu pour vous, qui peut vous convenir. [...] Il peut se passer tellement de choses dans votre vie que moi, je suis là pour vous accompagner pendant toute votre vie si vous le voulez. Comme un médecin de famille » (entretien Agent immobilier 3).

Si l'agent immobilier devient effectivement ce « médecin de famille » pour le logement, ce ne sera pas le premier professionnel de l'immobilier à avoir une relation fidèle avec son client. C'est le cas des notaires et également des banquiers. Un banquier explique que dans le contexte financier et réglementaire actuel, les produits entre les différentes banques sont sensiblement similaires. Cela l'amène à dire que « *ce qui va faire vraiment la différence – et je parle en tant que client et non plus en tant que professionnel – c'est la personne qu'on a en face de soi* » (entretien Banquier 2). Ainsi, c'est un lien de confiance avec un conseiller qui peut fidéliser un client, et par extension sa famille, à une certaine banque. Il n'est alors pas étonnant que la comparaison avec le médecin resurgisse :

« Il y a deux sujets sensibles : l'argent et la santé. Quand on parle à son médecin, on veut qu'il soit fidèle, de confiance, et qu'on puisse vraiment se confier à lui. Le banquier je considère que... c'est moins important que la santé ; l'argent c'est peut-être le deuxième point le plus important pour la majorité des gens. Et je pense que c'est important de pouvoir avoir confiance en son banquier » (entretien Banquier 2).

Notons que de plus en plus, il y a une fidélité non avec le banquier mais le courtier. Certains d'entre eux accompagnent notamment leurs clients dans leurs rendez-vous bancaires pour aider à la négociation (entretien Banquier 1).

Néanmoins un agent immobilier enquêté rétorque qu'il est inutile de « perdre de l'énergie » à la fidélisation du client sachant que l'achat d'un bien immobilier n'est pas récurrent et rarement dans le même secteur (entretien Agent immobilier 4). Tout d'abord, le territoire du Grésivaudan a la particularité d'avoir un turn-over relativement fermé (cf. partie 2.2.3). Deuxièmement dans l'expression « médecin de famille des maisons », la famille est à prendre au sens large d'entourage.

« On est dans un monde fini, donc les gens on va les revoir. D'accord ? Donc moi je dis « bonjour » à quelqu'un, la personne, je vais la croiser mais la personne elle va parler de moi à ses enfants, à ses collègues. Et tout ce qu'on va faire dans le monde des affaires va avoir une influence » (entretien Agent immobilier 3).

Ainsi, cet agent joue sur sa réputation et sur les recommandations qu'il peut avoir pour capter de nouveaux mandats. Cela l'incite d'autant plus à soigner ses transactions en trouvant « *le meilleur compromis pour le long terme, pour le moyen terme, et pour le court terme* » (entretien Agent immobilier 3). On peut faire l'hypothèse qu'une meilleure prise en compte du coût résidentiel puisse intéresser ce type de professionnels. Son approche semble concluante puisqu'une « famille » lui a déjà confié dix transactions sur environ dix ans. Aux États-Unis, où il est apparu il y a plus longtemps, le système MLS a un vrai succès. Presque 95% des parts de marchés sont tenues par les agents immobiliers, et 90% sont des mandats exclusifs. Le marché entre particuliers a ainsi presque entièrement disparu (Lefebvre, 2015). En France, il n'y a que 15% des mandats qui sont exclusifs mais ils représentent 40% des ventes effectives. Ils sont plus rapides : 77% des ventes sont conclues en 3 mois contre 55% pour les mandats simples. Cela induit une plus grande satisfaction des clients : 75% d'entre eux se disent satisfaits contre 59% pour les mandats simples (Divoux, 2016).

L'avantage de l'agent immobilier est qu'il représente un nœud parmi les acteurs ; c'est un acteur « chef-d'orchestre » (cf. partie 3.2.4). Il est d'autant plus pertinent pour prendre en compte le coût résidentiel dans l'arbitrage des ménages. Néanmoins nous avons soulevé des absents importants : les acteurs de la mobilité.

4.3.3. L'intégration des acteurs de la mobilité ?

Est-il est possible de donner une place plus importante à la mobilité dans le choix résidentiel des ménages en incluant davantage les acteurs de la mobilité ? Ces derniers pourraient conseiller les ménages. Les autres acteurs, comme les banquiers ou les agents immobiliers pourront alors renvoyer leurs clients vers les acteurs de la mobilité en cas de questionnements. Il est également envisageable que les acteurs de l'immobilier gagnent en connaissances dans le domaine de la mobilité. On peut imaginer des formations spécifiques pour mieux comprendre le réseau du territoire. De tels moments sont des opportunités pour faire se rencontrer les acteurs de l'immobilier et de la mobilité.

On peut également imaginer que la rencontre avec l'agent immobilier ou le banquier soit l'occasion de donner un plan du réseau du territoire, un prospectus des offres de transports publics, une carte des trajets de covoiturages, etc. Afin d'inciter au report modal, des tarifs réduits des abonnements aux transports en commun peuvent être mis en place pour les nouveaux arrivants. Si des outils spécifiques sont créés (cf. partie 4.2.4), les agents immobiliers peuvent être propices à la diffusion et à l'explication des résultats comme c'est le cas actuellement pour les DPE.

La création et la mise en place de ces outils peuvent être de réelles opportunités pour croiser les acteurs de l'immobilier et de la mobilité. Pour qu'un outil soit opérationnel et utilisé, il semble essentiel d'inclure tôt les acteurs concernés, surtout s'ils ont des partis-pris et des contraintes. Il ne serait pas efficace de réaliser un outil qui ne s'intègre pas dans les pratiques des professionnels. L'outil risque

alors de n'être ni utilisé, ni diffusé. De plus, ils peuvent apporter des connaissances riches dans leurs domaines respectifs, dans la compréhension du territoire et des arbitrages des ménages.

4.3.4. Un rapport davantage bilatéral avec les services publics ?

Les pouvoirs publics n'ont été que peu cités jusqu'alors. Or ils ont un rôle essentiel dans l'encadrement du processus de transaction immobilière ainsi que dans la nature des informations qui y sont injectées. Ils peuvent rendre obligatoire la diffusion d'informations, comme c'est le cas pour les diagnostics. Ils sont un soutien majeur dans l'élaboration d'outils et la mise en place de mesures. Or il ressort des entretiens que ces outils sont trop déconnectés de leurs utilisations et utilisateurs potentiels. Un vocabulaire incompréhensible par les ménages en est le principal symptôme (entretien Agent immobilier 4). Puisque les professionnels ont une relation privilégiée avec les ménages, ils seraient à même de faire des retours aux pouvoirs publics. Bien d'autres informations sur les ménages pourraient être transmises : l'évolution des critères pris en compte, l'efficacité des différents outils, les secteurs les plus demandés, etc. Les professionnels peuvent ainsi devenir des sortes d'observatoires locaux. Cela est d'autant plus intéressant que les agents immobiliers sont des acteurs transversaux au cœur d'un réseau d'acteurs, et que les banquiers ont une vision globale des dépenses et des dettes des ménages puisqu'ils traitent aussi bien des prêts immobiliers que des prêts à la consommation. Quant à eux, les acteurs publics doivent continuer à renseigner les professionnels sur leurs interrogations. Pour l'instant, les professionnels ont surtout des relations avec les services urbanismes. Cela leur permet de connaître la possibilité d'extension, de construction ou de division des parcelles des transactions et de celles environnantes. Ils semblent peu renseignés sur les projets d'aménagement à l'échelle de la ville ou de la vallée, notamment en ce qui concerne les évolutions des mobilités. La complétion de ces manques, par un flux d'informations plus dense des pouvoirs publics aux professionnels, peut avoir un impact important sur les informations que les professionnels fournissent ensuite aux ménages quant au coût résidentiel. Il y aurait alors un rapport plus bilatéral entre les acteurs privés et publics. Il ressort des entretiens que les acteurs privés sont en demande de plus d'échanges avec les acteurs publics. Par exemple, les imprécisions quant aux règles de construction et les « *paragraphes ambigus à l'appréciation de la commune* » rendent la réalisation des permis de construire incertaine pour les promoteurs (entretien Promoteur 2). La méconnaissance du devenir du territoire fait perdre de la crédibilité face aux clients. Quant aux banquiers, ils peuvent avoir des difficultés à comprendre toutes les conditions d'application des aides de l'État et des prêts privilégiés. Un banquier enquêté prend l'exemple des prêts à taux zéro (PTZ) :

- « - *C'est un peu compliqué pour nous en tant que banquier de savoir où on met les pieds, ce qui est accessible, ce qu'on peut faire... Aujourd'hui, vous faites un PTZ, c'est sur la zone B1, B2, enfin voilà, on nage un peu avec ça. Il n'y a pas de lien forcément entre l'État et les banques privées.*
- *Quand vous avez des questions sur les aides de l'État, ou autres. Avez-vous un interlocuteur clair ?*
- *Absolument aucun. Aucun* » (entretien banquier 3).

Il y aurait donc aussi un problème d'identification d'interlocuteurs publics. Paradoxalement, des acteurs privés de l'immobilier seraient donc en demande de régulation plus fixes, mais surtout plus précises, qui induiraient une réduction de la marge de manœuvre des acteurs publics (Bonneval et Pollard, 2017).

Conclusion partie 4.3

Actuellement, une réorganisation profonde des métiers de l'immobilier, notamment de celui d'agent immobilier, remet en question la relation entre professionnels, et entre professionnels et clients. En particulier, la quête à la fidélisation de ces derniers peut s'apparenter à une diversification des services rendus et à une recherche de satisfaction du client. Cela est une opportunité pour sensibiliser les acquéreurs au coût résidentiel et pour introduire cette notion dans le discours des professionnels. Néanmoins, aux États-Unis, la transformation du marché immobilier a normalisé le processus de transaction en anéantissant presque entièrement les ventes ne faisant pas appel aux agents immobiliers. Il semble intéressant de conserver la diversité des processus de transaction qui existe en France afin de maintenir des offres adaptées à chaque ménage. Au-delà des nouvelles relations entre agents et clients, il paraît possible et pertinent de nouer des liens entre le monde de l'immobilier et de la mobilité. La réflexion qui s'est engagée sur l'élaboration d'outils (avec notamment MOBICOST, E-mob et l'EMC²), est un premier pas à poursuivre. Il est essentiel de considérer les intérêts de chacun et de mettre en confrontation les différents acteurs afin d'obtenir un accompagnement cohérent des ménages. Une relation renforcée et transparente entre les pouvoirs publics et les professionnels pourrait être fructueuse : même compréhension de la réglementation, coordination de leurs actions, mise en commun des données, etc. Toutes ces évolutions sont par contre chronophages et concernent des acteurs qui ont déjà un emploi du temps chargé. Une bonne volonté et un intérêt à la problématique ne sont pas suffisants pour faire évoluer les pratiques professionnelles dans un contexte de diminution des effectifs, de réduction budgétaire et d'augmentation des tâches administratives.

« Il y aurait un intérêt [à faire rencontrer les acteurs de l'immobilier et de la mobilité]. Je pense que ça serait utile, mais on a un manque de temps. Il y a des problèmes d'effectif. On était 5, maintenant 2,5. Au guichet, il n'y a plus personne. Donc nous, on a nos RDV et on fait des demi-journées au guichet. Et on a de plus en plus d'administratifs qui augmentent, qui augmentent ! Et toujours autant d'appels téléphoniques, et de plus en plus de mails ! » (entretien Banquier 1).

Conclusion partie 4

Ainsi le monde de l'immobilier vit des transformations profondes. Celles-ci ne sont pas directement en lien avec la prise en compte du coût résidentiel, mais l'impactent considérablement. En effet, il y a une redistribution des domaines de connaissances et de compétences des professionnels avec :

- L'évolution des formations initiales et continues ;
- La libre diffusion d'informations sur internet ;
- Le développement de nouveaux outils ;
- De nouvelles relations de coopérations entre acteurs ;
- La relative fidélisation des clients.

Il est question ici de connaissances et compétences techniques (sur l'immobilier, la finance, la mobilité,...) et sociales (compréhension des modes de vie, ...). Ces évolutions représentent des opportunités pour que les professionnels s'approprient des notions transversales comme celle du coût résidentiel, et les interrogent au vu du territoire. Ils peuvent être amenés à réinterroger aussi l'impact de leurs propres pratiques et à intégrer un aspect éthique à leurs objectifs. Tout cela identifierait les professionnels comme des relais pour sensibiliser les ménages au coût résidentiel lors de l'élaboration d'un projet résidentiel réfléchi. Néanmoins, cela nécessite de saisir ces opportunités en prenant soin par exemple :

- D'intégrer dans la formation continue des éléments qui ne relèvent pas que du réglementaire ; plus généralement d'intégrer la notion de coût résidentiel dans les formations ;
- D'identifier des portails internet de références avec des informations vérifiées sur lesquels la notion de coût résidentiel peut être abordée ;
- De porter à connaissance des professionnels les initiatives liées au coût résidentiel ; de les intégrer si possible à ces initiatives ;
- De donner une place plus importante à la question de la mobilité et à ses acteurs ;
- De demander des retours-clients sur l'adéquation du projet résidentiel élaboré avec la réalité, notamment en ce qui concerne le coût résidentiel.

Conclusion

Les entretiens semi-directifs à la limite du libre avec des ménages de la vallée du Grésivaudan nous ont révélé qu'il y a effectivement une résonance de la notion de coût résidentiel sous une définition transversale et multidimensionnelle dans le vécu quotidien des habitants de la vallée du Grésivaudan. Certains sont dans des situations difficiles dues à des composantes élevées du coût résidentiel, notamment sur sa composante financière et temporelle. Cette problématique touche tous types de ménages, même les plus aisés. Elle contraint certains à déménager hors du Grésivaudan. La situation s'aggrave pour les habitants les plus modestes qui n'ont pas les moyens de déménager et risquent de ne pas retrouver de travail s'ils en ont un. Cela se traduit par une augmentation exponentielle des personnes ayant recours au Secours Populaire. Plus de 200 familles sont comptabilisées toutes les semaines à Villard-Bonnot, dont beaucoup de femmes seules avec enfants ou de femmes âgées. Certaines ont des difficultés à aller au local de l'association : elles ont des voitures, mais plus les moyens pour acheter du carburant (entretien Malika). Il est apparu que la mobilité professionnelle est un facteur particulièrement à risque. Ainsi, la vulnérabilité des ménages liée au coût résidentiel est une problématique qui ne se concentre pas que sur le moment du choix résidentiel ; elle doit s'apprécier sur le moyen voire long terme.

Néanmoins, la période de la mobilité résidentielle est cruciale puisqu'un choix résidentiel consciencieux permet de prévenir des situations difficiles, ou du moins d'en diminuer le risque. Pourtant nous avons remarqué qu'il y a rarement une évaluation du coût résidentiel même très partielle. Les coûts de la mobilité, très variables d'un ménage à l'autre, sont particulièrement mal anticipés. C'est le cas aussi, dans une moindre mesure, des coûts des travaux de rénovation. Cela s'explique par le fait que le choix résidentiel ne se base pas sur ce calcul. Il est fondé davantage sur la représentation d'un mode de vie résidentiel. En reprenant la typologie de Marie-Paule Thomas, deux modes de vie résidentiels distincts ont été identifiés parmi les ménages enquêtés : les champêtres ancrés et les paisibles. Le mode de vie résidentiel est un déterminant majeur du coût résidentiel.

Bien que les modes de vie résidentiels nouvellement désirés tendent à réduire certains composants du coût résidentiel, les ménages font face à des injonctions liées à :

- Leurs capacités de mobilité : faibles capacités physiques des personnes âgées, obtention du permis de conduire, ... ;
- Leur capital social : ancrage social particulièrement fort pour les champêtres ancrés ;
- Leur structure familiale : le territoire compte beaucoup de familles pluri- ou monoparentales ;
- La structure professionnelle : voiture indispensable, horaires fixes, ... ;
- La structure du marché de l'immobilier : déficit de logements en bon état, de petits logements, de terrains disponibles ;

- La structure du territoire : vallée étroite entre deux massifs montagneux, difficulté de circuler en voiture à Grenoble, etc.

Le choix résidentiel n'est donc pas le résultat d'une équation simple mais est un compromis entre des contraintes à l'échelle micro et macro. Cela aboutit à un écart entre le mode de vie désiré et celui réalisé et donc entre le coût résidentiel espéré et celui effectif.

Il semble donc essentiel de prendre en compte les aspirations des ménages et leur mode de vie résidentiel pour pouvoir mieux intégrer l'évaluation du coût résidentiel à l'arbitrage des ménages et ainsi prévenir de situations difficiles. Rappelons que l'une des critiques faites lors du Forum International des Transport de 2016 (FIT 2016) à l'*H+T index* est sa nature purement quantitative qui ne permet pas de considérer la substance du ménage (ses caractéristiques, ses préférences, ses étapes de vie) (Guerra et Kirschen, 2016).

Le ménage peut a priori être soutenu par les professionnels de l'immobilier pour réaliser cette évaluation en amont d'une mobilité résidentielle. La rencontre avec certains tiers, le banquier et le notaire, est d'ailleurs obligatoire. Cependant, il s'est avéré que ces derniers acteurs influencent peu l'élaboration du choix résidentiel. Leur intervention est soit trop précoce dans la réflexion du ménage, soit trop tardive. Les professionnels facultatifs ont davantage un positionnement central dans le processus de transaction immobilière. Ils exploitent cet intervalle pour traduire la demande de leur client en projet résidentiel. Ce rôle combiné à leur transdisciplinarité et à leurs relations avec des acteurs variés en fait des acteurs opportuns pour une évaluation relativement précise du coût résidentiel. Cependant, ils demeurent, tout comme les professionnels incontournables, des acteurs avec des intérêts financiers et économiques traversés de jugements stéréotypés. Les professionnels tiennent une posture paradoxale entre leur rôle de conseiller et celui de commercial. Il y a donc des limites importantes à leur implication sur la problématique du coût résidentiel.

La conséquence des évolutions des professions sur la prise en compte du coût résidentiel est mitigée. Certains acteurs multiplient petit à petit leurs domaines de compétence tandis que d'autres se spécialisent. L'introduction des technologies informatiques représente aussi bien une opportunité qu'une menace. Il y a un flux d'informations plus dense et des outils qui se créent régulièrement. Cependant, ceux-ci ne sont que des moyens et n'attestent en rien de l'impact positif ou négatif sur l'évaluation du coût résidentiel. Il en est de même pour les relations d'acteurs. L'effet de leur redistribution dépend de l'intention sous-jacente. Néanmoins, des leviers d'actions existent.

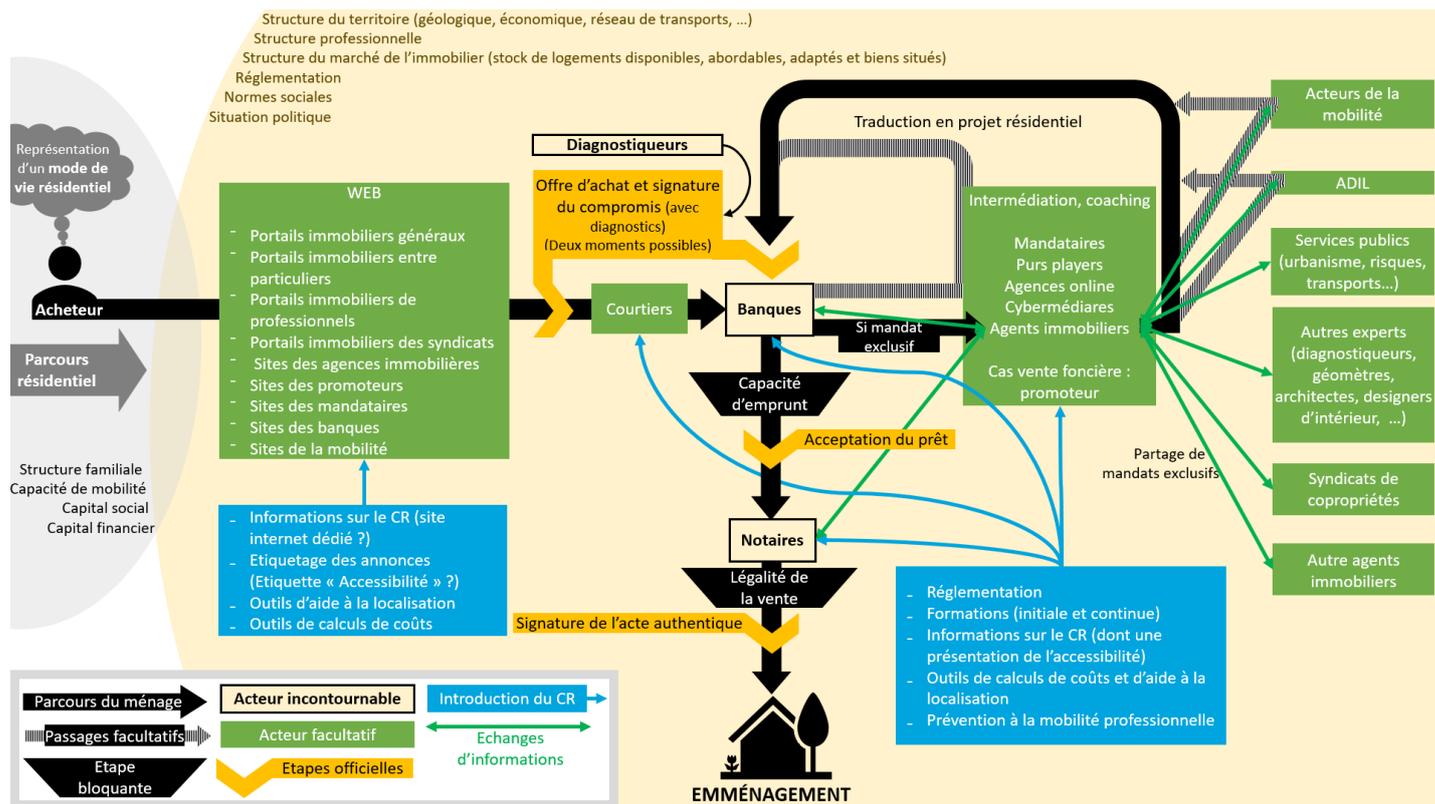


Figure 34 : Schéma d'accès au logement intégrant des leviers d'actions pour mieux intégrer l'évaluation du coût résidentiel (CR). (D'autres acteurs pourraient s'ajouter le cas échéant : Action Logement, Bailleurs sociaux). Production personnelle. Schéma en pleine page en annexe 16.

L'introduction du coût résidentiel peut être imposée aux professionnels de l'immobilier. En effet, le marché immobilier n'est pas que soumis aux lois de l'économie. Il se plie aux injonctions législatives et réglementaires (Divoux, 2016). Il y a la possibilité de rendre obligatoire la divulgation par les professionnels de nouveaux diagnostics (exemple du DPE), d'informations et de recommandations (intégrées aux actes écrits). Il serait également possible d'intégrer un calcul de coût résidentiel à l'évaluation de la capacité d'endettement d'un ménage par les acteurs financiers. Ce dernier point soulève de nombreuses critiques quant à la détermination des coûts acceptables. Il est généralement admis qu'un coût est abordable s'il est inférieur au double de la médiane nationale. Cette définition n'est pas forcément pertinente puisqu'elle n'est que statistique. La question a été posée aux États-Unis lors des réflexions sur les applications de l'*H+T index* : « L'un des plus grands défis de l'indice H+T est que le concept d'abordabilité est arbitraire »⁹¹ (Guerra et Kirschen, 2016). Il se pose également la question des composants à prendre en compte. Qu'est-ce qui prévaut : la facette financière, temporelle, environnementale, sanitaire, publique, privée, ... ? Est-ce que seuls le logement et le transport doivent être pris en compte ? La complexité d'une telle mesure a été constaté en étudiant le cas des TCM aux États-Unis.

⁹¹ Traduction personnelle de : « One of the biggest challenges of the H+T index is that the concept of affordability is somewhat arbitrary. » (Guerra et Kirschen, 2016).

Le coût résidentiel peut être introduit aussi sans passer par les professionnels privés. L'informatique donne l'opportunité de relayer des informations et des outils directement aux particuliers via des sites spécialisés. Cependant, mettre ces éléments en ligne n'atteste pas qu'ils soient consultés et considérés. On peut également imaginer l'implication d'un acteur public spécifique dans la démarche de transaction du ménage, obligatoire ou non. Il existe déjà les Agences Départementales pour l'Information sur le Logement (ADIL). Bien qu'il y en ait deux dans la vallée du Grésivaudan⁹², aucun enquêteur ne les a mentionnés.

Troisièmement, il est possible d'avoir une approche plus intégrée en incluant les professionnels et en prenant en considération leurs intérêts et leurs contraintes. Cela demande des temps d'échanges et de réflexion communs pour trouver des compromis. C'est donc un processus plus long mais qui aboutit dans l'idéal à une cohérence de l'action des différents acteurs.

Enfin, ne peut-on pas considérer que le coût résidentiel est davantage fonction de la manière de vivre un lieu que du lieu lui-même ? N'y a-t-il pas de solutions envisageables qui rendent durable le mode de vie d'un ménage quel que soit le lieu ? En particulier, est-ce que le périurbain entraîne forcément un gaspillage des ressources naturelles et collectives, une utilisation abusive des sols, et des ségrégations sociales (Bailly et Bourdeau-Lepage, 2011) ? Antoine Bailly et Lise Bourdeau-Lepage appellent à rendre les villes « accueillantes ». Ne serait-il pas possible de rendre aussi « le périurbain accueillant » ? Des solutions ont déjà émergé et redessinent les modes de vie. C'est l'exemple d'un logement participatif où les habitants partagent des communs comme des voitures ou un espace de coworking qui facilite le télétravail. De telles solutions ne peuvent se développer que si la structure politique et économique l'autorise, s'il y a des relais pour accompagner les ménages et si les ménages acceptent ce mode de vie. Ainsi, il y a une responsabilité des décisions aux trois échelles. La question imbrique donc des dimensions sociales et structurelles. Pour l'instant, ces deux dimensions semblent être peu considérées ensemble.

« En France, on a tendance à regarder les questions qui engagent les revenus des ménages comme des questions sociales plutôt que comme des questions structurelles. Aux USA, c'est l'inverse. Dans ce pays, la question du coût résidentiel n'est pas instruite pour savoir si des ménages ont des charges trop lourdes et sont précarisés par la hausse du coût des énergies notamment. Son objet est bien plutôt de comparer des localités entre elles et d'apprécier leurs avantages distinctifs » (Maresca et Mercurio, 2014).

Étudier de façon plus approfondie la composante structurelle du coût résidentiel est une perspective de recherche. Celle-ci se focaliserait davantage sur les acteurs publics. La structure du Grésivaudan, et plus largement de la Grande région grenobloise, pourrait être amenée justement à se redéfinir en fonction du coût résidentiel de ses habitants suite à l'exploitation des données de la prochaine EMC².

⁹² ADIL 38 [En ligne] <https://www.adil38.org/votre-adil/nous-consulter/>, consulté en juin 2019

Bibliographie

Articles scientifiques

Accardo J., Bugeja F., 2009, « Le poids des dépenses de logement depuis vingt ans », *Cinquante ans de consommation en France*, Insee Références. 15p.

Bailly A., Bourdeau-Lepage L., 2011, « Concilier désir de nature et préservation de l'environnement : vers une urbanisation durable en France », *Géographie, Economie, Société, Repenser la Ville* 2011/1, pp. 27-43.

Baudelle G., Darris G., Ollivro J., Pihan J., 2004, « Les conséquences d'un choix résidentiel périurbain sur la mobilité : pratiques et représentations des ménages », *Cybergeo : Revue européenne de géographie*, n° 287, 14 p.

Berger M., 2006, « Périurbanisation et accentuation des logiques ségréгатives en Île-de-France », *Hérodote, Gjetos américains, banlieues françaises*, n°122, pp.198-211.

Bonneval L., 2014, « Les tiers dans le choix du logement : comment les agents immobiliers contribuent à l'élaboration des projets résidentiels », *Espaces et sociétés*, n° 156-157, pp. 145-159.

Bonneval L., Pollard J., 2017 « Promoteurs immobiliers, bailleurs sociaux, collectivités locales : Des acteurs aux frontières des marchés du logement », *Métropoles* [En ligne] édité le 15/06/ 2017, <https://journals.openedition.org/metropoles/5423>

Cerema 2015, *Le coût résidentiel une approche intégrée des coûts du logement et de la mobilité*, Dossier [En ligne] édité le 24/02/2015, <https://www.cerema.fr/fr/actualites/coût-residentiel-approche-integree-coûts-du-logement>

Cerema, 2016, *Le coût résidentiel : de quoi parle-t-on ?* Coll. L'essentiel, 25 p.

Chatman, D., Voorhoeve, N., 2010. « The transportation-credit mortgage : A post-mortem. » *Housing Policy Debate*, vol.20, n°3, pp.355-382.

CNT, 2017, *H + T Index Methods*, The Center for Neighborhood Technology, 32 p.

Cochez N., Durieux E., Levy D., 2015, « Loin des pôles urbains, chauffage et carburant pèsent fortement dans le budget », *Insee Première*, n°1530, 4 p.

Cordier B., 2012, *Le coût réel de la voiture en 2012*, ADETEC, 8 p.

Coulombel N., 2018, « Why housing and transport costs should always be considered together: A monocentric analysis of prudential measures in housing access », *Transport Policy*, vol.65 (juin 2018), pp. 89-105.

Coulombel N., Leurent F., 2012, « Les ménages arbitrent-ils entre coût du logement et coût du transport : une réponse dans le cas francilien », *Économie et statistiques*, n°457-458, pp. 57-75

CTOD, 2008, *The affordability index toolbox. A New Tool For Measuring The True Affordability Of Housing Choices, And Other Tools To Promote Affordability*, Center for Transit Oriented Development, 33p.

Currie G., Senbergs Z., 2007, « Exploring forces car ownership in metropolitan Melbourne », *Australasian Transport Research Forum 2007*, 24 p.

- Debroux J., 2013, « Pourquoi s'installer en périurbain ? Une explication par les trajectoires sociales », *Métropolitiques*. [En ligne] édité le 15/11/2013, <https://www.metropolitiques.eu/Pourquoi-s-installer-en-periurbain.html>
- Desjardins X., Mettetal L., 2012, « L'habiter périurbain face à l'enjeu énergétique », *Flux*, n°89-90, pp. 46-57
- Devalière I., 2012, « L'inconfort thermique au cœur des inégalités entre les ménages. Appui sur l'Enquête Nationale Logement 2006 », *Flux*, n° 89-90, pp. 58-66.
- Dodson J., Sipe N., 2006, *Shocking the Suburbs: Urban location, housing debt and oil vulnerability in the Australian City*, Griffith University, Urban Research Program, Research Paper 8, 51 p.
- GIEC, 2014, *Changements climatiques 2014 : Rapport de synthèse*. Contribution des Groupes de travail I, II et III au cinquième Rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat [Sous la direction de l'équipe de rédaction principale, R.K. Pachauri et L.A. Meyer]. GIEC, Genève, Suisse, 161 p.
- Gilbert C., 2009, « Comment se construisent les problèmes de santé publique. », *Recherches/Territoires du politique*, Paris, La Découverte, pp. 113-130.
- Godard O., 1997, « Les enjeux des négociations sur le climat: De Rio à Kyoto: pourquoi la Convention sur le climat devrait intéresser ceux qui ne s'y intéressent pas. » *Futuribles*, Association Futuribles, pp.33-66.
- Guerra E., Kirschen M., 2016, *Housing plus transportation affordability indices: Uses, opportunities, and challenges*, Papier de discussion du Forum International des Transports, N°2016-14, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Forum International des Transports, Paris. 26 p.
- Gueymard S., 2006, « Facteurs environnementaux de proximité et choix résidentiels », *Développement durable et territoires, Proximité et environnement Dossier*. [En ligne] édité le 04/05/2006, <http://journals.openedition.org/developpementdurable/2716>
- Horner M-W., 2002, « Extensions to the concept of excess commuting. », *Environment and Planning A*, n°34, pp. 543-566
- Isalou A., Litma, T., Shahmoradi B., 2014. "Testing the housing and transportation affordability index in a developing world context: A sustainability comparison of central and suburban districts in Qom, Iran", *Transport Policy*, n°33, pp. 33–39.
- Ivanov I., 2017, « Des dispositifs mobiles à la réalité virtuelle : le projet immersif Immo3D au service du réseau d'agences immobilières MLS », *Communication & Organisation*, n° 52 (2017/2), pp. 165-180.
- Jakob A., Craig J.-L., Fisher G., 2006, « Transport cost analysis : a case study of the total cost of private and public transport in Auckland », *Environmental Science and Policy*, n°9, pp. 55 - 66
- Jewkes M., Delgadillo L., 2010. Weaknesses of Housing Affordability Indices Used by Practitioners. *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol.21, n°1, 10p.
- Kaufmann V., 2012 « Potentiel d'accueil d'un territoire », *Forum Vies Mobiles - Préparer la transition mobile*. [En ligne] édité le 20/12/2012, <http://fr.forumviesmobiles.org/reperes/potentiel-daccueil-dun-territoire-554>
- Kaufmann V., 2019, « Entretien : mobilités, ancrages et inégalités. Actualité du concept de motilité », *Urbanités, Bouger en ville*, n° 11, [en ligne] édité le 18/02/2019, <http://www.revue-urbanites.fr/11-kaufmann/>
- Lazarus J., 2012a, « Faire crédit : de la noble tâche à la corvée », *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9 (2012/1), pp. 43-61.

- Lazarus J., 2012b « Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du scoring », *Raisons politiques*, n° 48 (2012/4), pp. 103-118.
- Lévy, B. 1999, « Nature et environnement. Considérations épistémologiques. » dans Bailly A, *Actes du Festival International de Géographie*. Saint-Dié-les-Vosges. pp. 1-6.
- Maresca B., 2017, « Mode de vie : de quoi parle-t-on ? Peut-on le transformer ? », *La Pensée écologique*, N° 1 (2017/1)
- Lipman B., 2006, *A heavy load: The combined housing and transportation burdens of working families*. Washington DC, Center for Housing Policy.
- Maresca B., Dujin A., 2013, « La précarité énergétique pose la question du coût du logement en France », *Consommation et modes de vie* n°258, CREDOC. 4 p.
- Maresca B., Mercurio G., 2014, « Le coût résidentiel. Coût privé, coût public de l'étalement urbain », *Cahier de Recherche* n°321, CREDOC, 76 p.
- Mattingly K., Morrissey J., 2014, « Housing and transport expenditure: Socio-spatial indicators of affordability in Auckland », *Cities*, n°38 (juin 2014), pp. 69-83
- Mauroux A., Marcus V., Ostapchuk M., Tarayoun T., 2015, *L'information préventive améliore-t-elle la perception des risques majeurs ? Impact de l'Information Acqureur Locataire sur les prix des logements*, Coll. « Études et documents » du SEEIDD du Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) n° 132, 50 p.
- Moore R., 2012, « Definitions of fuel poverty: Implications for policy », *Energy Policy*, n°49, pp. 19-26
- Newman P. W. G., Kenworthy J.R., 1989, « Gasoline consumption and cities », *Journal of the American Planning Association*, n°55, pp. 24 -37.
- Nicolas J.P., Meillerand M.C., *Coût résidentiel et vulnérabilité énergétique : transversalité des secteurs et des échelles pour les politiques publiques territoriales*, [Infographie] Séminaire EIDER UMR Territoires, Clermont-Ferrand, le 31/05/2017. Disponible sur : http://www.metafort.fr/wp-content/uploads/2017/06/170531_JPN_SéminaireEider.pdf
- Pattaroni L., 2013, « Mode de vie », *Forum Vies Mobiles - Préparer la transition mobile*. [En ligne] édité le 29/10/2013, <http://fr.forumviesmobiles.org/reperes/mode-vie-1754>
- Polacchini A., Orfeuil J-P., 1999, « Les dépenses des ménages franciliens pour le logement et les transports. » *Recherches Transports Sécurité*, n°63 (avril-juin), pp. 31 – 46.
- Piganiol M., 2013, « Bonneval (Loïc), Les agents immobiliers. Pour une sociologie des acteurs du marché du logement. », *Revue française de sociologie*, n°54-3, pp. 600-603
- Ravalet E., 2007, « Modes de vie et modes de ville, activités et déplacements quotidiens à Montréal et Lyon », *Environnement Urbain / Urban Environment*, Vol. 1.
- Raynor K., Dosen I., Otter C., 2017, *Housing affordability in Victoria*, Research Paper, Parliamentary Library & Information Service, Parliament of Victoria, 44 p.
- Saujot M., 2012, « La mobilité, l'autre vulnérabilité énergétique ». *IDDRI Policy brief*, n° 5 (mars 2012), 6 p.
- Thomas M.P., Pattaroni L., 2012, « Choix résidentiels et différenciation des modes de vie des familles de classes moyennes en Suisse », *Espaces et sociétés*, n° 148-149 (2012/1), pp. 111-127.
- Vignal C., 2005, « Injonctions à la mobilité, arbitrages résidentiels et délocalisation de l'emploi » *Cahiers internationaux de sociologie*, *Mobilité et modernité* n° 118, pp.101-117.

Vignal C., 2006, « Concilier mobilité résidentielle et mobilité professionnelle : cadrage statistique et pistes de réflexion », *Horizons stratégiques, Tendances et mutations de la société française* 2006/2 (n°2), pp.37-47.

Vincent-Geslin S., Kaufmann V., Ravalet E., 2016 « Réversibilités spatiales, réversibilités sociales ? », *SociologieS* [En ligne], Dossiers, *Penser l'espace en sociologie*, mis en ligne le 16 juin 2016, consulté le 22 juillet 2019. <http://journals.openedition.org/sociologies/5473>

Whitzman, C., Newton, C., Sheko, A. (2015). *Transforming Housing - Partnership Options for policy, investments and demonstration projects.*

Ouvrages et chapitres d'ouvrages

Authier J-Y., 2014, « Préambule. Les trajectoires résidentielles : un champ de recherche pour saisir le sens des mobilités », dans Fol S., Miot Y., Vignal C.(dir.), 2014, *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, coll. « Le regard sociologique », 255 p., pp. 21 – 38

Beck U., 1986, *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne.* Francfort sur le Main : Suhrkamp. [*La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier, 2001.]

Boardman B., 1991, *Fuel Poverty : From Cold Homes to Affordable Warmth.* Belhaven Press, 267 p.

Bourdieu P., 1979, *La distinction : critique sociale du jugement. Le sens commun.* Editions de minuit. Paris.

Charmes E., 2011. *La Ville émietlée. Essai sur la clubbisation de la vie urbaine*, Paris : Presses universitaires de France. 304 p.

Garraud P., « Agenda/émergence », pp. 58-67, dans Boussaguet L., Jacquot S., Ravinet P.(Dirs.), *Dictionnaire des politiques publiques*, Presses de Sciences Po, Col. « Références », 3ème édition augmentée et actualisée, 2010, 776 p.

Indovina F., 2009, *Dalla città diffusa all'arcipelago metropolitano* », Coll. Studi urbani e regionali, Ed. Franco Angeli, 298 p.

Knight F., 1921, *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press.

Meissonnier J., 2015a, « Comment les facteurs énergétiques impactent-ils les arbitrages résidentiels ? L'intérêt d'une approche peu directive réitérée » dans Zélem M-C., Beslay . (éds.), *Sociologie de l'énergie : gouvernance et pratiques sociales*, Paris, CNRS éditions, pp. 383-390.

Meissonnier J., 2015b, « L'accession à la propriété vient – elle rompre l'inertie des routines de mobilité quotidienne et permettre de s'engager sur la voie d'une mobilité durable ? Décryptage d'un paradoxe. » dans HelgaJane Scarwell, Divya Leducq, Annette Groux (éds.), *Transition énergétique, quelle dynamique de changement*, Paris, L'Harmattan., pp.123-132.

Sieverts T., 2004, *Entre-ville : Une lecture de la Zwischenstadt*, Coll. Eupalinos, Ed. Parenthèses Editions, 188 p.

Thomas M-P., 2014, « Les choix résidentiels : une approche par les modes de vie », dans Fol S., Miot Y., Vignal C.(dir.), 2014, *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, coll. « Le regard sociologique », 255 p., pp. 97 – 115

Wirth L., 1938, *Le phénomène urbain comme mode de vie.* L'Ecole de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine, pp. 251-278.

Verry D., Dy K., Nicolas J.P., 2017, « Vulnérabilité énergétique et mobilité quotidienne : quelle mesure? », dans : Dussud F.X, Lepoittevin D., Riedinger N., 2017, *Les ménages et la consommation d'énergie* , MEEM, SOeS, THEMA Analyse. pp.18-25

Documents académiques et universitaires

Bonne N., 2018, *Le coût résidentiel dans l'action publique*, Institut d'Aménagement et Urbanisme de Lille. Mémoire de fin d'études du Master AUDT, spécialité ville et projet Université Lille 1, sous la direction de Héran F. 64 p.

Divoux J-P., 2016, *La fonction de l'agent immobilier dans la vente d'immeuble achevé*. Thèse de doctorat : Droit. Université de Lorraine. 358p. Disponible sur : <https://hal.univ-lorraine.fr/tel-01777124/document>

Fourier J.-B. J., 1827, *Mémoire sur les températures du globe terrestre et des espaces planétaire*. Mémoires de l'Académie Royale des Sciences de l'Institut de France, tome VII, pp. 570–604.

Guetté C., 2016 *La construction de la vulnérabilité liée à la mobilité comme problème public : mobilisation et stratégies des acteurs*, mémoire de stage, Institut du développement durable et des relations internationales (IDDRI), AgroParisTech

Lefebvre T., 2015. *Une nouvelle ère pour l'intermédiation en immobilier résidentiel : fondements, digitalisation et limites*. Thèse de doctorat : sciences de gestion. Université Paris Dauphine - Paris IX. 157p.

Tabaka K., 2009, *Vers une nouvelle socio-géographie de la mobilité quotidienne. Étude des mobilités quotidiennes des habitants de la région urbaine de Grenoble*. Thèse de doctorat : Géographie. Université Joseph-Fourier - Grenoble I. 355p.

Tabbone L., 2017, *Consommations énergétiques et cadres de vie : analyses en termes de modes de vie*, Thèse de doctorat : ès sciences. Ecole polytechnique fédérale de Lausanne. 413p.

Vignal C., 2003, *Ancrages et mobilités de salariés de l'industrie à l'épreuve de la délocalisation de l'emploi. Configurations résidentielles, logiques familiales et logiques professionnelles*, Thèse de doctorat en urbanisme, aménagement et politiques urbaines, Créteil, Université de Paris XII-Val de Marne.

Documents non publiés

Cauhapé M., Grangeon D., 2018, *Outils de sensibilisation à l'impact des choix résidentiels : état des lieux et perspectives*, CEREMA. Document de travail.

Annexes

Annexe 1 : Liste des sources

A. Entretiens effectués et échanges observés

Production personnelle

	Appel dans le rapport	Date	Lieu	Durée	Nombre de personnes	Age (≅)	Profession	Localisation du domicile / de l'entreprise	Mode de transport usuel	Commentaires
MENAGES										
1	Sophie	04/04/19	Par téléphone	35min	1	29 ans	Aide-soignante, formation d'auxiliaire puéricultrice	Déménagement d'un appartement à Pontcharra vers une maison jumelée à Drumettaz	Voiture + train	Couple sans enfant (projet de fonder une famille), Parents à Saint-Maximin Mari dans la finance
2	Léon	04/04/19	A domicile	2h 20min (balade en voiture dans Brignoud)	1 + Intervention de sa femme	65 ans	Retraité Ex-ouvrier d'usine pétrochimique	A toujours vécu à Brignoud (actuellement une maison de plein pied)	Voiture, vélo, marche	Couple avec enfants et petits-enfants habitants en partie dans le Grésivaudan Femme : femme au foyer
3	François	17/04/19	Par téléphone	1h	1	40 ans	Attaché de recherche clinique	Maison jumelée à Brignoud	Voiture, covoiturage	Couple avec enfants Femme médecin
4	Malika	17/04/19	Salon de thé sur Grenoble	1h 10min	1	58 ans	Assistante en agence d'architecture	Logement social à Villard-Bonnot	Voiture	Famille monoparentale : une fille qui a décohabité
5	Anna	19/04/19	Par téléphone	45min	1	35 – 40 ans	Militaire : directrice de la restauration	Pontcharra. Construction d'une maison	Marche, vélo Voiture pour le mari	Couple avec 3 enfants Mari chômeur, ex-plaquiste
6	Marion	24/04/19	Par téléphone	40min	1	23 ans	Secrétaire dans une entreprise de bâtiment	Location d'appartement à Pontcharra	Voiture. Covoiturage avec sa mère.	Vit seule. Parents séparés. Mère à Pontcharra.

PROFESSIONNELS

1	Courtier	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	20min	1	35 ans	Conseiller Crédit Immobilier	Grenoble	Voiture	Sa famille habite dans le Grésivaudan.
2	Promoteur 1	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	20min	1	45 ans	Directeur commercial	Seyssins	?	
3	Promoteur 2	08/04/19	Local professionnel	1h 30min	1	45 ans	Directeur commercial	Meylan	Voiture	A toujours habité dans le Grésivaudan, sa famille aussi. Ex-agent immobilier
4	Agents immobiliers 1	08/04/19	Local professionnel	40min	2	35 et 40 ans	Conseiller location Gestionnaire de location et de syndic	Pontcharra	Voiture	Sont nés dans le Grésivaudan, sont partis pour leurs études et sont revenue BTS médico-sociale BTS assistant de direction
5	Agent immobilier 2	19/04/19	Local professionnel	50min	1	45 ans	Directeur d'agence	St-Ismier	Voiture	Habite le Grésivaudan Ex-notaire
6	Agent immobilier 3	19/04/19	Local professionnel	1h 30min	1	40 ans	Directeur d'agence	Grenoble	Voiture	A vécu au Grésivaudan Ex-Ingénieur
7	Banquier 1	23/04/19	Local professionnel	50min	1	35 ans	Adjoint du d'Agence	Villard-Bonnot	?	Habite dans le Grésivaudan BTS assistant de gestion
8	Agent Immobilier 4	24/04/19	Local professionnel	40min	1	40 ans	Directeur d'agence	Pontcharra	Voiture	Habite le Grésivaudan Ex- Ingénieur
9	Banquier 2	11/07/19	Local professionnel	55min	1	30 ans	Conseiller Clientèle	Meylan	?	Né à Grenoble. Ex-manager d'unité commerciale
10	Banquier 3	01/08/19	Local professionnel	55min	1	35 ans	Conseiller de Clientèle Privée	Corenc	?	Né dans le Grésivaudan, habite le Grésivaudan

Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan (St-Ismier) : ECHANGES PROFESSIONNELS (P) – MENAGES (M)										
1	Agent immobilier – Lucie	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	35min	P : 1 + intervention d'un collègue M : 1	P : 50 ans M : 30 ans	P : Directeur d'agence M : Assistante formation	P : Chambéry M : mi-Paris, mi-Grésivaudan Cherche à acheter une maison	?	M : Couple sans enfant. Mari : galeriste d'art
2	Agent immobilier – Claire/ Noémie	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	15min	P : 1 M : 2 (mère et fille)	P : 45 ans M : 50 et 15 ans	P : Directeur d'agence M : ? et étudiante	P : St-Ismier M : ? Cherche à acheter un terrain à construire à St-Ismier	?	M : Couple avec enfant
3	Promoteur - Caroline	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	5min	P : 1+ 1 intervention d'un collègue M : 1	P : 25 ans M : 40 ans	P : Conseiller clientèle M : ?	P : Meylan M : ? Cherche à acheter un T2	?	M : seule
4	Promoteur - Natacha	06/04/19	Rencontres de l'immobilier du Grésivaudan	10min	P : 1 M : 3 (mari, femme, enfant. Que la femme intervient)	P : 45 ans M : 2 x 35 ans + 3 ans	P : directeur commercial M : ?	P : Seyssins M : ? Cherche un terrain à construire	?	

B. Sources écrites

Lois et réglementation

Article 11 de la loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010, disponible sur Légifrance.

Articles L.1341, L.134-3, R.134-1 et suivants du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH), disponibles sur Légifrance.

Loi 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet et son décret d'application du 20 janvier 1972, disponibles sur Légifrance.

Article 3-1 de la loi Hoguet créé par l'article 24 de la loi ALUR, disponible sur Légifrance.

Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014, dite loi ALUR, disponible sur Légifrance.

Article 1831-1 du Code Civil, disponible sur Légifrance.

Article L 110-1 du Code de Commerce, disponible sur Légifrance.

Décret n°2015-1090 du 28 août 2015 du Code de la déontologie, disponible sur Légifrance.

Nations Unies, 1998, *Protocole de Kyoto à la convention-cadre des nations unies sur les changements climatiques*, disponible en version française sur :

<https://unfccc.int/resource/docs/convkp/kpfrench.pdf>

Documentation économique

ADEME, *Chiffres clés* [En ligne] édité le 09/04/2018, <https://www.ademe.fr/expertises/mobilite-transport/chiffres-cles-observations/chiffres-cles>

Bigot R., Hoibian S., *La mobilité professionnelle bridée par les problèmes de logement*, coll. Des Rapports, CREDOC

Centre d'Études Techniques de l'Équipement Nord Picardie, 2013, *Comparaison des coûts et impacts carbone entre une construction neuve et une réhabilitation en centre-bourg dans le pays de Mauges*, 28 p.

INSEE, 13/10/2016, *Commune périurbaine*, [En ligne] <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1510>

Maury S., 2011, « Le pays de Grésivaudan : un territoire périurbain qui attire les cadres, mais avec de notables disparités internes », *La Lettre Analyses*, n° 6 Insee Rhône-Alpes.

ONPE, 2014, *Premier rapport de l'ONPE*, 180 p. Disponible sur : http://www.onpe.org/documents/rapports_de_lonpe?page=1

SMTC, 2010, *Enquête ménages - déplacements 2010 sur la grande région grenobloise*. [Diaporama de conférence de presse du 6 décembre 2010]. Disponible sur : <http://www.edgarie.fr/media/01/01/3822553688.pdf>

Veyret P., Veyret G., 1970, « Cent ans de Houille Blanche. Cent ans d'Economie Alpestre », *Revue de géographie alpine*, 58-1, pp.5-49. Disponible sur : https://www.persee.fr/doc/rga_0035-1121_1970_num_58_1_3457#rga_0035-1121_1970_num_58_1_T1_0005_0000

Articles de presse

BFM Business, 29/05/2019, *Fondé en 1975, PAP veut continuer son combat contre les agences immobilières*, [En ligne] consulté le 13/06/2019, disponible sur : <https://www.msn.com/fr-fr/actualite/other/fondé-en-1975-pap-veut-continuer-son-combat-contre-les-agences-immobilières-29-05/vi-AAC4Fa8>

Granaut J., 2004, « *Howard's crackpot capital gains tax reforms fail* », *The Sydney Morning Herald* [En ligne, édité le 06/09/2004] <https://www.smh.com.au/business/howards-crackpot-capital-gains-tax-reforms-fail-20040906-gdjoq3.html>

Outils

Center for Neighborhood Technology, 2003- 2019, *H+T Index*, [Cartographies interactives, En ligne] consulté en juin 2019, disponible sur <https://htaindex.cnt.org/map>

Cerema, 2019, *EMC² : l'Enquête Mobilité Certifiée Cerema (EMC², anciennement Enquête Ménages Déplacement - EMD)*, [En ligne] édité le 21 Mars 2019, <https://www.cerema.fr/fr/actualites/emc2-enquete-mobilite-certifiee-cerema-emc2-anciennement>

CityScan, [En ligne] <https://www.cityscan.fr/accueil>, consulté en juin 2019

E-Mob [En ligne] <http://www.e-mob.fr/identification/choixDepartement.php>, consulté en juin 2019

Sites internet de sociétés

ADIL 38 [En ligne] <https://www.adil38.org/votre-adil/nous-consulter/>, consulté en juin 2019

CNIL [En ligne] <https://www.cnil.fr/>, consulté en juin 2019

Colibris, un mouvement citoyen [En ligne], consulté en août 2019, <https://www.colibris-lemouvement.org/>

ESI [En ligne] <http://www.groupe-esi.fr/>, consulté en juin 2019

ESPI [En ligne] <https://www.groupe-espi.fr/>, consulté en juin 2019

Fichier AMEPI, [En ligne] <http://www.fichieramepi.fr/>, consulté en juin 2019

ICH [En ligne] <http://ich.cnam.fr/>, consulté en juin 2019

Inovalée [En ligne] <https://www.inovallee.com/>, consulté en juin 2019

Kinaxia [En ligne] <https://www.kinaxia.fr/>, consulté en juin 2019

Les Charmilles [En ligne] <https://www.cfp-charmilles.com/>, consulté en juin 2019

Onisep [En ligne] <http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/charge-chargee-de-clientele-banque>, consulté en juin 2019

PAP [En ligne] <https://www.pap.fr/>, consulté en juin 2019

SOITEC [En ligne] <https://www.soitec.com/fr>, consulté en juin 2019

STmicroelectronics [En ligne] https://www.st.com/content/st_com/en.html

TouGo [En ligne] <https://www.tougo.fr/>, consulté en juin 2019

VSH Business School [En ligne] <https://vhs-business-school.fr/>, consulté en juin 2019

Autres :

Cassien V., Debelle A., et al., 1839, *Album du Dauphiné*, Grenoble. p.57

HESSE H., 1908, « Vom Naturgenuss » (« Comment apprécier la nature »), *Neues Wiener Tagblatt IV*.

CDC, *Healthy Places Terminology*, [En ligne] édité le 15/10/2009, disponible sur :

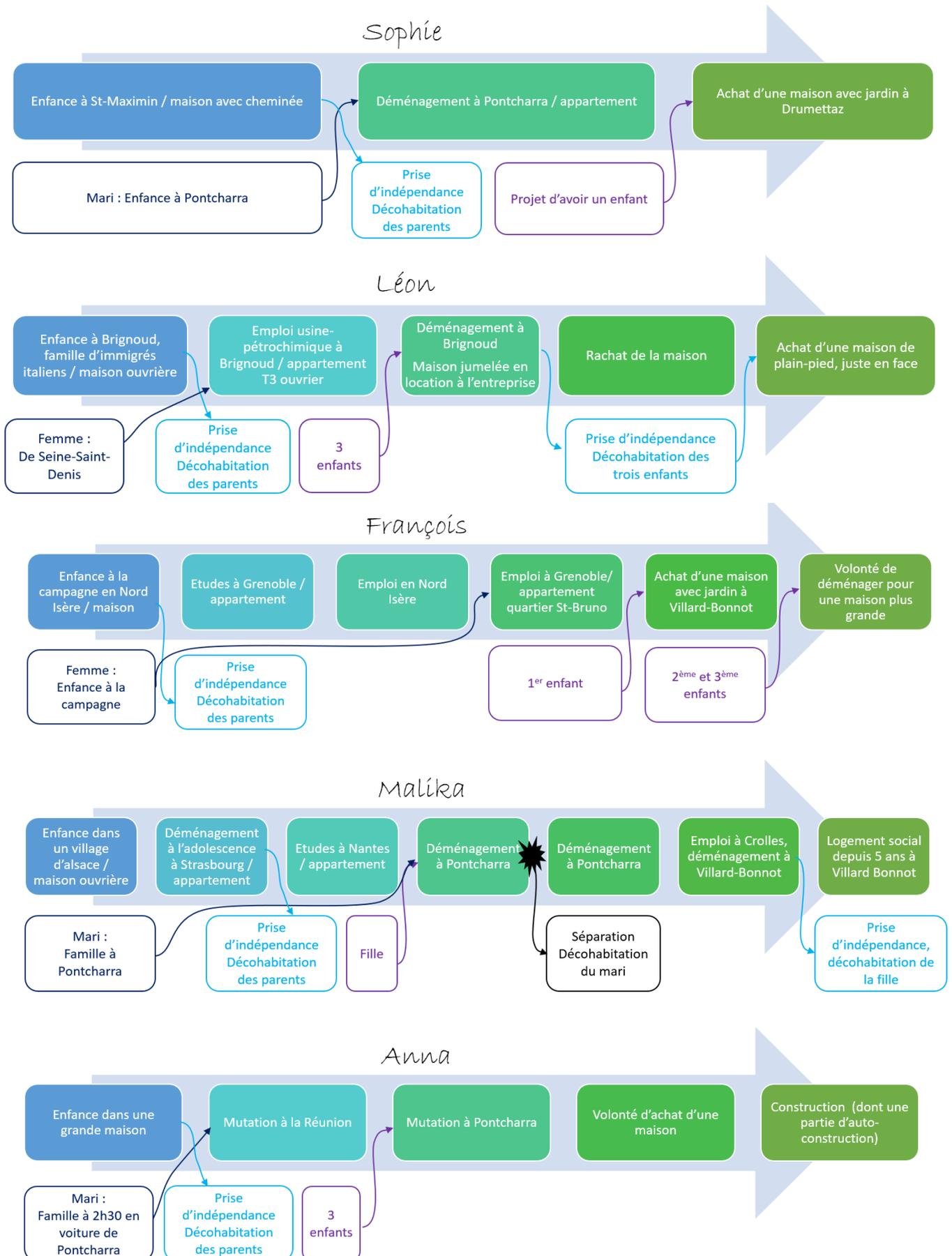
<https://www.cdc.gov/healthyplaces/terminology.htm>

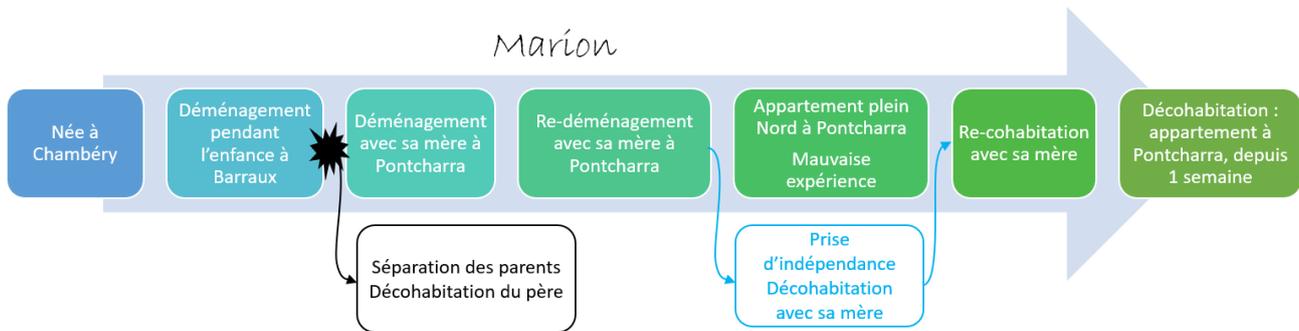
Congress for New Urbanism, *The Charter of the New Urbanism* [En ligne] consulté en août 2019,

<https://www.cnu.org/who-we-are/charter-new-urbanism>

Annexe 2 : Parcours résidentiels des ménages enquêtés

Production personnelle





Annexe 3 : Extrait de l'entretien avec l'agent immobilier 3

Enquêteur en bleu

« Je vais vous raconter juste une petite histoire, une belle histoire. Un jour, j'ai vendu une maison qui appartenait à deux sœurs qui avaient hérité de cette petite maison de village. Il y avait une maison avec le papa et l'autre où y habitait une sœur. C'était une maison plein nord, sans soleil. Elles ont hérité toutes les deux. Une fois que j'ai vendu la maison une certaine somme, cette dame elle avait de très petits revenus. Et ce qu'elle avait touché là, c'était tout ce qu'il lui restait pour elle. Je l'ai conseillé de garder un petit peu pour elle. De garder 10 000 € pour faire éventuellement des aménagements dans la maison, les frais de notaire, bref au final elle avait 210 000 €. C'est pas une grosse somme pour le Grésivaudan. Et avec ces 210 000 €, elle voulait acheter une maison dans le Grésivaudan au soleil et sans vis-à-vis. C'était pas gagné, c'est moi qui vous le dit ! Ce n'était pas du tout le prix du Grésivaudan. Elle me dit « mais je suis prête à aller en montagne ».

Elle avait toujours vécu ici ?

Oui. Donc c'était mission impossible. Et puis donc je vais à ces fameuses réunions avec mes confrères. Et là on me présente une maison à Theys à 280 000€. J'ai dit « c'est exactement ça ce qui lui faut. » Theys, c'est en montagne, c'est une commune bien appréciée par les bobos. C'est une petite commune très sympa à vivre. Bref je vais voir la maison. Elle était isolée, pas de vis-à-vis, plein de lumières, toute petite, elle n'avait pas besoin d'une grande maison, pas de luxe, elle n'avait pas besoin de luxe. Tout était parfait sauf que c'était 280 000 € et qu'elle ne les avait pas. Du coup elle vient à l'agence, je lui dis « Ecoute j'ai trouvé une maison. ». On va l'appeler Martine. Je lui sors l'affiche commerciale avec la photo de la maison. Et elle la prend. J'ai dit « Bon ça ne vaut pas le coup qu'on aille la visiter, ils ne sont pas prêts à baisser pour l'instant ». Les gens ne voulaient pas baisser. Je n'avais pas le mandat donc je ne maîtrisais pas ce qui se passait. Donc elle me dit bon bah je vais me résoudre à aller ailleurs. Voilà, on va du côté de Saint-Marcelin, à 50 kilomètres où effectivement, c'était moins cher. Mais elle ne se sentait pas d'habiter là-bas.

Elle pouvait se déplacer facilement ?

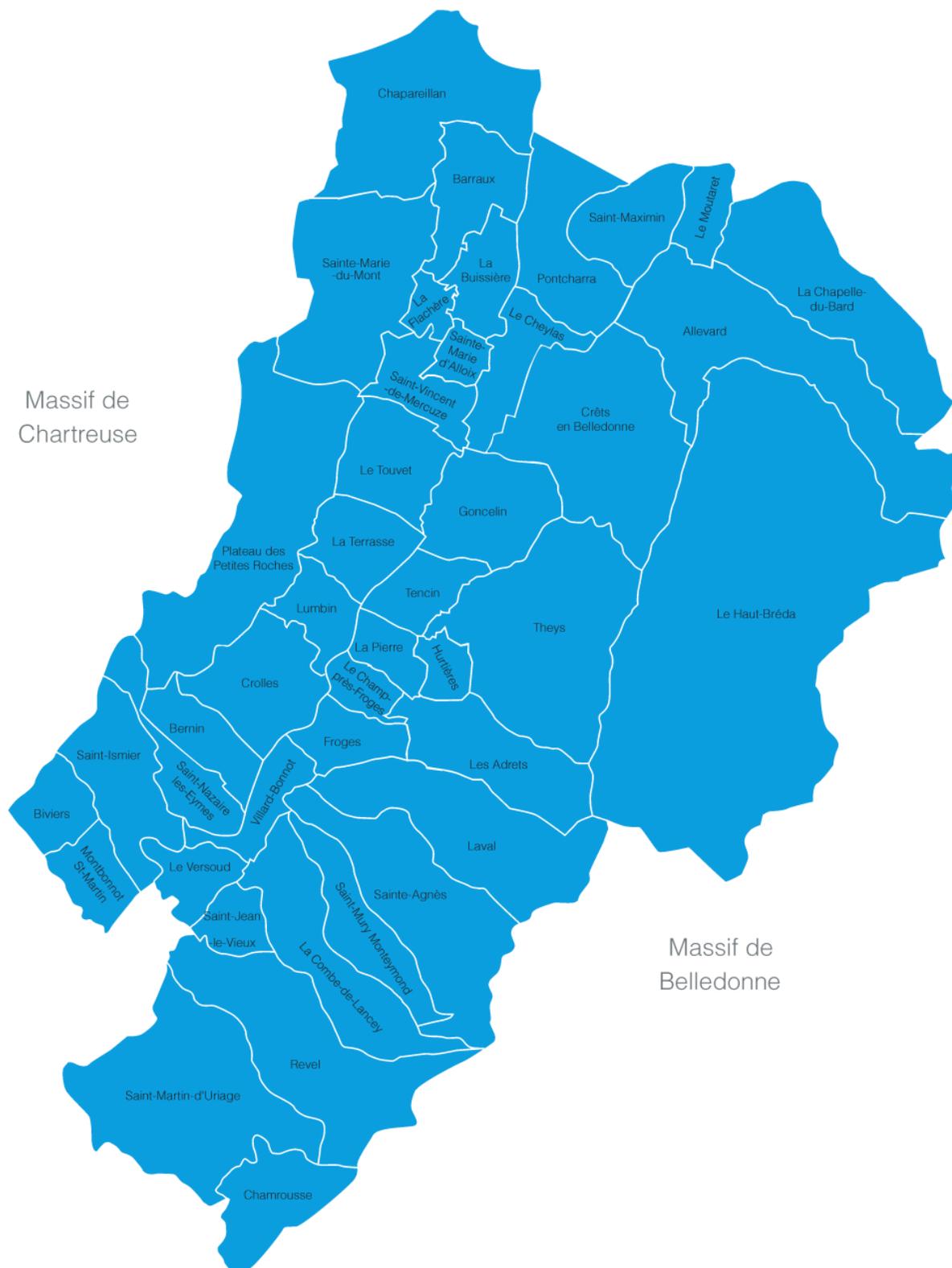
Oui. Après elle décide d'aller sur le plateau du Vercors...mais bon finalement non. Et elle pensait toujours à cette maison, ça me faisait suer. Un jour je vais en réunion, la fille qui avait toujours sa

maison sur le bras elle me dit « écoute voilà ils sont en dépôt de bilan au niveau de leur activité professionnelle, ils ont le couteau à la gorge. Donc ils ont accepté une baisse de prix à EUR 230 000 et c'est très urgent ». Après la réunion je lui dis « écoute, bah moi j'ai ma cliente. Elle a EUR 210 000 mais par contre c'est du cash, y'a pas de prêt et ça se fera très vite. Tu penses qu'ils peuvent accepter ? ». Et elle me dit « Au point où ils en sont, je pense que oui. » Donc j'appelle Martine, on organise un rendez-vous pour le lendemain. Elle me dit « tu sais Elise⁹³? C'est exactement ça. Ça fait un an que je rêve de cette maison. Je vais t'avouer un secret : l'affiche commerciale, elle est sur ma table de chevet depuis un an. Elle m'accompagne tous les soirs ». Alors elle me dit « Mais avant de prendre la décision, j'aimerais quand même faire venir un ami qui me donnera un avis parce qu'il s'y connaît en maison. » J'ai dit « okay ». Donc on organise un deuxième rendez-vous pour le lendemain samedi midi. On arrive là-bas. Le gars, je le connaissais ! c'est un gars à qui je venais de vendre une maison. Ça s'était trop bien passé et tout ! Donc il la rassure, il dit qu'il n'y a pas de soucis. Et du coup on descend à l'agence. On signe la lettre d'intention achat et la vente s'est faite. Et après elle est passée régulièrement me voir pour me remercier, pour me dire à quel point pour elle c'était fantastique. Donc voilà. C'est une belle histoire en fait parce que j'ai pris le temps de comprendre ce qu'il lui fallait.

⁹³ Le nom a été modifié.

Annexe 4 : Carte de la Communauté de Commune Le Grésivaudan

Source : Le Grésivaudan, disponible sur : <https://www.le-gresivaudan.fr/24-le-gresivaudan-en-images.htm>



Annexe 6 : Prix médians de ventes dans certaines communes du Grésivaudan

Sources : un agent immobilier enquêté, base de données de la FNAIM

	Maisons				Appartements			
	Prix au m ² €/m ²	Prix de vente €	Surface habitable m	Nombre de vente	Prix au m ² €/m ²	Prix de vente €	Surface habitable m	Nombre de vente
La Tronche, Meylan, Corenc								
06/2015 - 06/2019	3 500	550 000	157	98	3 100	222 000	72	178
2015	3 750	520 000	139	27	3 170	215 000	68	58
2016	2 950	535 000	181	21	2 975	240 000	81	51
2017	3 500	570 000	163	21	3 180	265 000	83	27
2018	3 700	525 000	142	16	2 650	210 000	79	11
Monbonnot, Biviers, St-Ismier								
06/2015 - 06/2019	3 250	500 000	154	98	3 400	248 000	73	44
2015	3 360	510 000	152	30	3 400	244 000	72	11
2016	3 040	445 000	146	24	3 100	270 000	87	15
2017	3 300	542 000	164	20	3 200	250 000	28	4
2018	3 600	565 000	157	8	3 470	258 000	24	3
St-Nazaire-les-Eymes, Bernin								
06/2015 - 06/2019	3 170	405 000	128	45	3 100	214 000	69	13
2015	3 290	406 000	123	8	2 420	170 000	70	2
2016	2 750	408 000	148	10	3 400	320 000	94	4
2017	3 325	630 000	189	8	3 100	265 000	85	3
2018	3 180	395 000	124	4	2 750	210 000	76	2
Crolles								
06/2015 - 06/2019	3 180	355 000	112	41	2 525	165 000	65	5
2015	2 940	340 000	116	17	2 350	123 000	52	3
2016	3 290	280 000	85	6				0
2017	3 280	370 000	113	12	2 800	165 000	59	1
2018	3 240	340 000	105	1	3 525	245 000	70	1
Lubin, La Terrasse								
06/2015 - 06/2019	2 180	248 000	114	23	2 290	147 000	64	2
2015	1 750	128 000	73	8				0
2016	2 325	357 000	154	6				0
2017	2 510	280 000	112	4	3 270	239 000	73	1
2018			0		1 300	55 000	42	1
Grenoble								
06/2015 - 06/2019	2 685	360 000	134	71	2 300	135 000	59	2
2015	2 340	382 000	163	20	2 320	139 000	60	0
2016	2 855	370 000	130	15	2 265	135 000	60	0
2017	2 620	367 000	140	11	2 310	147 000	64	1
2018	2 680	400 000	149	10	2 220	130 000	59	1
Grenoble centre								
06/2015 - 06/2019				0	2 810	222 000	79	1 940
2015				0	2 810	230 000	82	607
2016				0	3 020	227 000	75	450
2017				0	3 075	195 000	63	301
2018				0	2 500	349 000	140	182

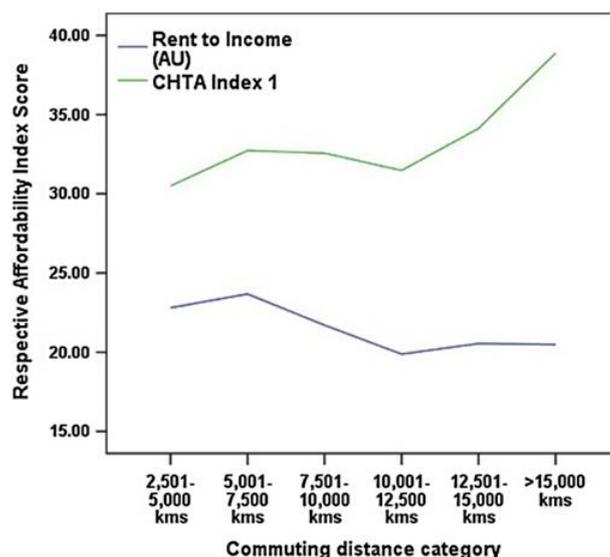
Annexe 8 : Liste des indicateurs d'abordabilité du logement

Tableau 1 de Jewkes M., Delgadillo L., 2010. Weaknesses of Housing Affordability Indices Used by Practitioners. *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol.21, n°1, 10p. Disponible sur : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2222052

Housing affordability index	Proponent of index	Description	References
NAR Housing Affordability Index	National Association of Realtors	Ability of median-income family to buy median-priced home	Linneman & Megbolugbe (1992), NAR (n.d.), U.S. Dept. of HUD (2006)
Variant Housing Affordability Index	Local Realtors	Percentage of households that can afford to purchase a median-priced home	U.S. Dept. of HUD (2006)
NAHB-Wells Fargo Housing Opportunity Index	National Association of Home Builders and Wells Fargo	Percentage of homes affordable to median-income family	U.S. Dept. of HUD (2006)
HUD Guideline	HUD	Housing affordable if no more than 30% of gross monthly income spent on total housing costs	Bogdon & Can (1997), Hulchanski (1995), O'Dell, Smith, & White (2004), U.S. Dept. of HUD (2006)
Housing Wage	National Low-Income Housing Coalition	The hourly wage needed to afford the Fair Market Rent in a given area	NLIHC (n.d.)
HR 3899 Definition of Housing Affordability	American Homeownership Act of 1998	Similar to NAHB except uses 150% of median income rather than only median income	U.S. Dept. of HUD (2006)
Affordability Measure by MSA	EPA	Used to measure change in affordability due to increase in compliance costs associated with effluent regulation	U.S. Dept. of HUD (2006)
Price Index of New One-Family Sold	US Bureau of the Census	Measures changes over time in the sale price of new single-family houses with the same characteristics	Van Vliet (1998)
Federal Home Loan Bank of Atlanta Lower-Income Housing Affordability Index		Ability of lower-income households to qualify for mortgage on a modestly-priced home	Linneman & Megbolugbe (1992)
Shelter Poverty	Stone (1993)	Maximum amount available for housing depends on household size and income	Bogdon & Can (1997), Stone (1993)
Quality Adjusted Measure		Compute number of households for which 30% would not cover cost of housing	Bogdon & Can (1997)
Supply of Affordable Housing Units		Share of vacancy rates for units deemed affordable according to the Fair Market Rent	Bogdon & Can (1997)
Housing Affordability Mismatch		Ratio of housing units potentially affordable to households of a certain income to number of households in that income range	Bogdon & Can (1997)

Annexe 9 : Comparaison des scores d'abordabilité résultants d'approche CH et CHT en fonction de la distance de navettage.

Figure 8 de Mattingly K., Morrissey J., 2014, « Housing and transport expenditure: Socio-spatial indicators of affordability in Auckland », *Cities*, n°38 (juin 2014), pp. 69-83



Annexe 10 : Comparaison des commodités pris en compte dans différents outils d'évaluation de l'accessibilité de logement.

Tableau 8 de Palm M., Raynor K., Whitzman C., 2018, *Project 30,000 : Producing social and affordable housing on government land*, Transforming Housing, Melbourne School of Design, The University of Melbourne

	Walk Score	Vancouver Child-friendly	California LIHTC	Portland 20-Minute City	State Government of Victoria	LMCF (AHC)
Groceries	X	X	X	X	X	X
Public transport	X	X	X	X	X	X
Coffee shops	X			*		
Bars & restaurants	X			*		
Movie theatres	X			*		
Primary school	X	X**	X**	X**		X**
Secondary schools	X		X**			X**
Libraries	X	X	X			X
Parks/open space	X	X	X	X	X	X
Book stores	X			*		
Pools/rec. centres	X			*		X**
Healthcare			X	*		X*
Pharmacies	X		X	*		X*
Hardware stores	X			*		
Boutique stores	X			*		
Childcare		X	X			X*
Social services						X

X independently scored criteria, *in bundle of services with one score, **public facilities only

Annexe 11 : Typologies de modes de vie

Source : Tabbone L., 2017, *Consommations énergétiques et cadres de vie : analyses en termes de modes de vie*, Thèse de doctorat : ès sciences. Ecole polytechnique fédérale de Lausanne. 413p.

Production personnelle

	Marketing	Environnementales	De recherche
Objectif	Identifier des segments de marché (mettre en lien des individus avec des produits)	Identifier des leviers d'actions environnementales	Analyser un terrain d'étude de recherche en fonction d'une problématique précise.
Avantages	Beaucoup de données Géolocalisation fine	Considèrent les pratiques environnementales des individus	Socle théorique fort
Inconvénients	Manque de cadre théorique. Confidentialité des données et méthodes. Reproduction difficile.	Incomplètes. Ne prennent pas toujours en compte les activités quotidiennes.	Usage unique. Peu reproduites.
Exemples de typologies (variables)	VALS (Ressources/ Motivations) Sinus-Milieu (structure sociale/ valeurs) PRIZM (Rang social/ Mobilité/ Etnicité/ Cycle de vie/ Type d'habitat) Mosaic-Experian (variables socio-démographiques/ variables socio-économiques/ comportements de consommation)	Ethicity (Comportements de consommation / sensibilités sociétales) Prose et Wortmann , 1991 (Modes de vie/ Valeurs/ Comportement de consommation) Barr et al. , 2005 (Décisions d'achats, Habitudes et routines de consommations, Recyclage)	Lebensstil : Spellerbeg, 1996 (Pratiques/ Objectifs de vie) Modes de vie : Thomas, 2013 (Pratiques/ Logiques d'action)

Annexe 12 : Récapitulatif des 7 qualités de vie de Marie-Paule Thomas

Thomas M-P., 2014, « Les choix résidentiels : une approche par les modes de vie », dans Fol S., Miot Y., Vignal C.(dir.), 2014, *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, coll. « Le regard sociologique », 255 p., pp. 97 - 115

	Variables significatives*		Citadins engagés	Communautaristes	Bourgeois	Citadins individualistes	Indifférents insatisfaits	Champêtres ancrés	Paisibles
Caractéristiques des modes de vie des personnes									
UTILISER	Type de mobilité quotidienne	Auto/moto exclusif	--		++	--		+++	+++
		TP exclusif	+++		---	++		-	
		Auto+TP	-		+++		+++	-	
	Fréquentation du quartier (loisirs, achats et bars/restaurants)		++++	+++	--	++		--	---
RENCONTRER	Ancrage social local		+	++	--		--	++	---
	Convivialité de proximité	Voisins		+++					
		Coopérative	++	--	--	++			
		Vie associative	++	++	-		-		-
	Politique**		Gauche	CentreD.	Droite	Gauche		Centre	NSP
HABITER	Préférences sensibles	Nature	+	+	++		-	++	+
		Urbain (pratiques culturelles + centre valorisés)	++		--	+	-	--	
	Capital culturel et économique***		Form. III	Form. II	Revenu sup.	Form. III		Form II.	
	Type de ménage		Bi-actif tps part.	H. actif F. foyer	H. actif F. foyer	Bi-actif tps part.			
Préférences résidentielles (critères de choix du quartier)									
	Sécurité		++	+++	++	---	--		---
	Densité		+++	++	+	++++	-	---	----
	Convivialité		++++	++	---	--	---		---
	Ancrage social			+++	---		-	++	---
	Tranquillité		++	++	+		---	++	+++
	Elitisme/ Statut social			+++	++	----			----
	Taille du groupe		13%	17%	21%	15%	13%	10%	10%

*Nous avons noté dans ce tableau récapitulatif que les variables statistiquement significatives. Plus il y a le sigle +, plus la variable est significative. Le signe <-> signifie que la variable est significative négativement. Si la case est vide, cela signifie que le groupe est dans la moyenne de l'échantillon (N=1060).

** CentreD. = Centre-droit

*** Form. III = Formation tertiaire ; Form. II = Formation secondaire ; Rev. sup. = Classes de revenu supérieur de l'échantillon
Bi-actif tps part. = Bi-actif temps partiel ; H. actif = Homme actif ; F. foyer = femme au foyer.

Figure 10 : Les modes de vie résidentiels - résultats de l'analyse

Source : Thomas, 2011

Annexe 13 : Liste des diagnostics obligatoires lors d'une transaction immobilière

Production personnelle

Source : [En ligne] Notaires.fr, édité le 05/02/2019, *Les diagnostics immobiliers obligatoires : dossier de Diagnostic Technique (DDT)*, disponible sur : <https://www.notaires.fr/fr/immobilier-fiscalite/diagnostics/les-diagnostics-techniques-immobiliers>

Nom du diagnostic	Nature du document	Immeubles concernés	Transaction concernée	Durée de validité du document	Sanctions prévues
Amiante	Etat relatif à la présence de matériaux ou produits contenant de l'amiante.	Tous les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997.	Vente / Location	Illimitée en cas d'absence de trace d'amiante détectée. 3 ans sinon.	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante.
Assainissement non collectif	Etat relatif à l'installation d'assainissement non collectif.	Tous les immeubles bâtis non raccordés au réseau public.	Vente	3 ans	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante. Obligation de mise en conformité par l'acquéreur dans un délai d'un an après la signature de l'acte authentique.
Plomb	Constat de risque d'exposition au plomb (CREP), accompagné d'une notice d'information résumant les effets du plomb sur la santé et les précautions à prendre.	Immeubles d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation construits avant le 1 ^{er} janvier 1949.	Vente / Location	1 an si dépassement d'un certain seuil, illimitée sinon	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante.
Electricité	Etat de l'installation intérieure électrique	Immeubles d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation dont l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans.	Vente / Location	3 ans maximum pour l'état de l'installation intérieure. Délai repoussé à 6 ans en cas de location.	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante.
Esrís	État des Servitudes Risques et d'Information sur les Sols (État des risques et pollutions : naturels, miniers, technologiques, sismiques, radon...)	Tout type d'immeubles visés par un arrêté préfectoral précisant les communes concernées et la liste des risques prévisibles.	Vente / Location	Moins de 6 mois avant la date de la promesse de vente ou de la conclusion du contrat de location.	Poursuite de la résolution ou demande de diminution de prix par le vendeur. Demande de dommages et intérêts pour le locataire.

Gaz	Etat de l'installation intérieure de gaz	Immeuble d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation dont l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans.	Vente / Location	3 ans maximum pour l'état de l'installation intérieure. Délai repoussé à 6 ans en cas de location.	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante. L'acheteur peut obtenir en justice une diminution du prix de vente, voire l'annulation de la vente.
Termites	Etat relatif à la présence de termites.	Tous les immeubles bâtis	Vente	6 mois maximum si absence de nouvel arrêté municipal déclarant une zone d'infestation.	Le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante.
Diagnostic de Performance Energétique (DPE)	Diagnostic de performance énergétique.	Tous les immeubles bâtis sauf ceux listés à l'article R.134-1 du CCH.	Vente / Location	10 ans. A refaire en cas de travaux substantiels.	Valeur informative. Devient opposable en droit au 1er janvier 2021 (loi 2018-1021, ELAN).
Merule	Etat relatif à la présence d'un risque de mэрule.	Tous les immeubles bâtis	Vente	Pas de durée fixée.	La présence de mэрule peut, sous certaines conditions, constituer un vice caché de nature à engager la responsabilité civile du vendeur.
Métrage loi carrez	Certificat attestant de la surface du lot concerné.	Tous les lots de copropriété à usage d'habitation ou commercial (avec exceptions)	Vente	Permanente	Action en nullité de la vente en cas d'absence de mention. Demande de diminution du prix si erreur de surface de plus de 5 %.
Diagnostic Technique Global (DTG)	Etat de l'immeuble et fixation d'éventuels travaux	Tous les immeubles d'habitation de plus de 10 ans qui font l'objet d'une mise en copropriété ou soumis à une procédure d'insalubrité	Vente (s'il existe au préalable)	10 ans	

Annexe 14 : Article R134-2 du Code de la Construction et de l'Habitation

Source : Légifrance, disponible sur :

https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=200E6EB4D50A0E573955E18C207888A6.tpJgfr34s_2?idSectionTA=LEGISCTA000023329938&cidTexte=LEGITEXT000006074096&dateTexte=20160101

Article R134-2

Modifié par Décret n°2013-695 du 30 juillet 2013 - art. 1

Le diagnostic de performance énergétique comprend :

- a) Les caractéristiques pertinentes du bâtiment ou de la partie de bâtiment et un descriptif de ses équipements de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire, de refroidissement, de ventilation et, dans certains types de bâtiments, de l'éclairage intégré des locaux en indiquant, pour chaque catégorie d'équipements, les conditions de leur utilisation et de leur gestion ayant des incidences sur les consommations énergétiques ;
- b) L'indication, pour chaque catégorie d'équipements, de la quantité annuelle d'énergie consommée ou estimée selon une méthode de calcul conventionnel ainsi qu'une évaluation des dépenses annuelles résultant de ces consommations ;
- c) L'évaluation de la quantité d'émissions de gaz à effet de serre liée à la quantité annuelle d'énergie consommée ou estimée ;
- d) L'évaluation de la quantité d'énergie d'origine renouvelable produite par les équipements installés à demeure et utilisée dans le bâtiment ou partie de bâtiment en cause ;
- e) Le classement du bâtiment ou de la partie de bâtiment en application d'une échelle de référence établie en fonction de la quantité annuelle d'énergie consommée ou estimée, pour le chauffage, la production d'eau chaude sanitaire et le refroidissement, rapportée à la surface du bâtiment ou de la partie du bâtiment ;
- f) Le classement du bâtiment ou de la partie de bâtiment en application d'une échelle de référence établie en fonction de la quantité d'émissions de gaz à effet de serre, pour le chauffage, la production d'eau chaude sanitaire et le refroidissement, rapportée à la surface du bâtiment ou de la partie du bâtiment ;
- g) Des recommandations visant à améliorer la performance énergétique du bâtiment ou de la partie de bâtiment, accompagnées d'une évaluation de leur coût et de leur efficacité ;
- h) Le cas échéant, le dernier document en date mentionné à l'article R. 224-33 ou R. 224-41-8 du code de l'environnement.

Annexe 15 : La confiance des français dans les acteurs de la société

Lefebvre T, 2015. *Une nouvelle ère pour l'intermédiation en immobilier résidentiel : fondements, digitalisation et limites*. Thèse de doctorat : sciences de gestion. Université Paris Dauphine - Paris IX. 157p.

« Dans le cadre de leurs fonctions, diriez-vous que vous faites tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout confiance à chacun de ces acteurs ? »



Source : Sondage Harris Interactive pour Marianne, le 27 mai 2013

FIGURE 1.1 – La confiance des français dans les acteurs de la société

Annexe 16 : Schéma d'accès au logement intégrant des leviers d'actions pour mieux intégrer l'évaluation du coût résidentiel (CR).

Production personnelle. D'autres acteurs pourraient s'ajouter le cas échéant : Action Logement, Bailleurs sociaux,

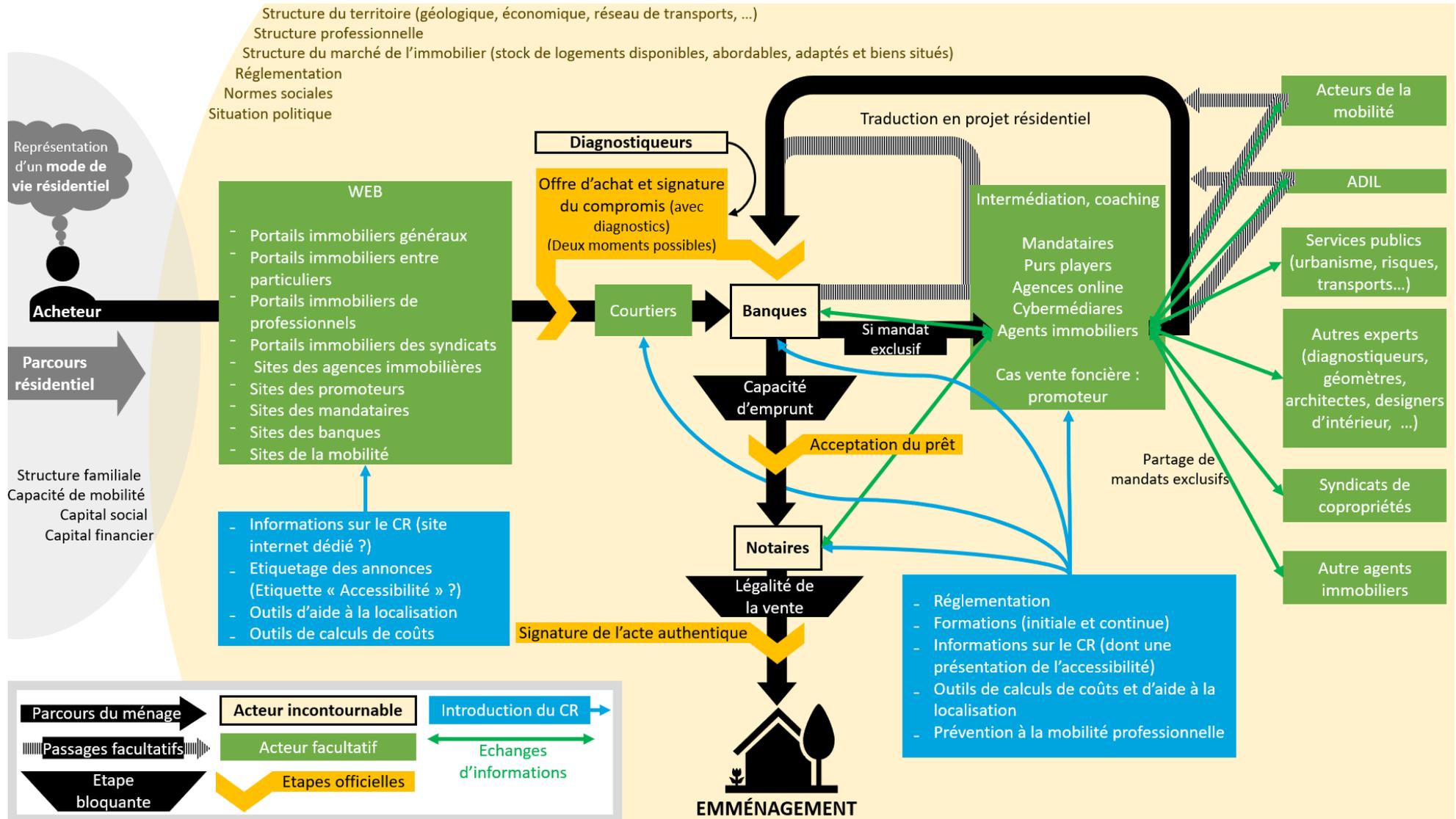


Table des matières

Notice analytique	2
Remerciements	4
Note préalable.....	5
Sigles et abréviations.....	6
Sommaire	8
Liste des illustrations.....	9
Introduction.....	12
Constat initial.....	12
Questionnement.....	14
Méthodologie	16
Terrain	16
Méthodes utilisées.....	19
Plan	22
Partie 1. Retour sur la notion de coût résidentiel.....	23
1.1. Le constat de situations à enjeux.....	23
1.1.1. Une ville qui s'étend.....	23
1.1.2. Des cas de précarité énergétique.....	26
1.1.3. Un changement climatique qui s'accélère	29
Conclusion partie 1.1	31
1.2. Requestionner la transversalité des notions et de leur mise en œuvre	31
1.2.1. Déconstruire pour reconstruire le concept d'abordabilité	31
1.2.2. Un exemple de mise en œuvre anticipée.....	35
1.2.3. Des acteurs, des actions, des outils différents selon la ligne politique.....	39
1.2.4. Une temporalité de l'action	43
Conclusion partie 1.2	44
1.3. Une complexité majeure : le caractère multidimensionnel de la notion de coût résidentiel	45
1.3.1. Les modes de vie : au cœur du coût résidentiel.....	45

1.3.2.	Choisir l'objet d'étude pertinent	48
1.3.3.	Une structure structurante	50
	Conclusion partie 1.3	51
	Conclusion partie 1	52
Partie 2. En quoi l'arbitrage des ménages qui s'installent dans le Grésivaudan rend-il pertinente l'évaluation du coût résidentiel ?.....		53
2.1.	Une vallée attractive pour les habitants d'hier et d'aujourd'hui	54
2.1.1.	Un développement historiquement hétérogène.	54
2.1.2.	Des atouts intemporels.	56
2.1.3.	La recherche d'une certaine qualité de vie en lien avec des expériences vécues	58
2.1.4.	Un compromis qui solutionne un idéal impossible	61
2.1.5.	Des nouvelles aspirations qui donnent un nouvel attrait à la vallée	62
	Conclusion partie 2.1	64
2.2.	Une offre qui peine à suivre l'évolution des modes de vie résidentiels souhaités	65
2.2.1.	Des changements d'aspirations qui peuvent aller dans le sens d'une réduction du coût résidentiel	65
2.2.2.	Un déficit en petits logements et en logements intermédiaires en bon état	66
2.2.3.	Un faible turn-over principalement en système fermé.....	69
2.2.4.	Ce qui amène parfois au choix de biens plus grands, plus éloignés, à rénover.	70
2.2.5.	L'autoconstruction comme variable d'ajustement.	73
	Conclusion partie 2.2	74
2.3.	Un critère délaissé dans un arbitrage complexe : la mobilité quotidienne	75
2.3.1.	L'emplacement, le critère le moins immuable dans le choix résidentiel.....	75
2.3.2.	Une dépendance de la voiture face à une offre de transports en commun existante mais rarement adaptée	75
2.3.3.	Un coût de la mobilité alors conséquent	77
2.3.4.	Une difficulté en cas de mobilités professionnelles.....	78
	Conclusion partie 2.3	80
	Conclusion partie 2	81
Partie 3. Quelles limites pour l'évaluation du coût résidentiel en amont de l'emménagement ?		82
Préalables sur la vente immobilière		82
3.1.	Une évaluation incomplète du coût résidentiel par ceux qui prennent le risque	84
3.1.1.	Des banquiers qui ne prennent en compte que les coûts fixes de logement	84

3.1.2.	Le conseiller : une figure du banquier difficile à mettre en œuvre.....	88
3.1.3.	Une mise à disposition croissante d'information pour les acquéreurs.....	90
3.1.4.	Mais une évaluation des ménages qui reste approximative.....	91
	Conclusion partie 3.1	93
3.2.	Les agents immobiliers et les promoteurs : propices pour faire de la prévention ?.....	95
3.2.1.	Une approche en termes de projet.....	95
3.2.2.	Une règle d'or : connaître son client.....	96
3.2.3.	Des acteurs transdisciplinaires	98
3.2.4.	Des acteurs chef-d'orchestre	100
3.2.5.	Des acteurs soumis à la réglementation	101
	Conclusion partie 3.2	102
3.3.	La limite des professionnels privés : leur parti pris.....	102
3.3.1.	Le Grésivaudan : une installation stratégique après analyse du marché.....	102
3.3.2.	L'intérêt financier des professionnels et leur recherche d'efficience.....	103
3.3.3.	Des conseils emplies par des stéréotypes et des références personnelles	105
3.3.4.	Des clients obtenus par une conquête du marché plutôt que par un lien de confiance 107	
	Conclusion partie 3.3	109
	Conclusion partie 3	109
Partie 4. Les évolutions des professions, une opportunité pour l'évaluation du coût résidentiel ? ..		110
4.1.	Une interdisciplinarité croissante des professionnels : une opportunité pour traiter des questions transversales	110
4.1.1.	Multiplier ses compétences pour rester compétitifs en tant qu'acteurs facultatifs ..	110
4.1.2.	Se spécialiser en tant qu'acteurs incontournables	112
4.1.3.	L'apport des profils de reconversion.....	113
4.1.4.	Intégrer la notion de coût résidentiel dans les formations ?	115
	Conclusion partie 4.1	118
4.2.	La place croissante de l'informatique	118
4.2.1.	Une mise à distance des acteurs qui remet en question la proximité du service.....	119
4.2.2.	Les informations accessibles à tous rééquilibrent l'échange entre clients et professionnels	122
4.2.3.	Des biens qui gagnent en visibilité mais qui sont triés selon certains critères.....	125
4.2.4.	La possibilité de mettre en place des outils spécifiques sur le coût résidentiel	127

Conclusion partie 4.2	129
4.3. Des nouvelles relations entre acteurs	129
4.3.1. De la concurrence à la coopération entre les agents immobiliers.....	129
4.3.2. Vers une fidélisation du client ?	131
4.3.3. L'intégration des acteurs de la mobilité ?	133
4.3.4. Un rapport davantage bilatéral avec les services publics ?.....	134
Conclusion partie 4.3	135
Conclusion partie 4	136
Conclusion	137
Bibliographie	141
Annexes	146
Annexe 1 : Liste des sources	146
A. Entretiens effectués et échanges observés	146
B. Sources écrites	149
Annexe 2 : Parcours résidentiels des ménages enquêtés	152
Annexe 3 : Extrait de l'entretien avec l'agent immobilier 3.....	153
Annexe 4 : Carte de la Communauté de Commune Le Grésivaudan	155
Annexe 5 : Carte du réseau de transports en commun de la Communauté de Commune Le Grésivaudan.....	156
Annexe 6 : Prix médians de ventes dans certaines communes du Grésivaudan	157
Annexe 7 : Développement des équipements hydroélectriques, des papeteries et des usines d'électro-métallurgie et d'électro-chimie sur la rive gauche de l'Isère.....	158
Annexe 8 : Liste des indicateurs d'abordabilité du logement.....	159
Annexe 9 : Comparaison des scores d'abordabilité résultants d'approche CH et CHT en fonction de la distance de navettage.....	160
Annexe 10 : Comparaison des commodités pris en compte dans différents outils d'évaluation de l'accessibilité de logement.....	160
Annexe 11 : Typologies de modes de vie	161
Annexe 12 : Récapitulatif des 7 qualités de vie de Marie-Paule Thomas	162
Annexe 13 : Liste des diagnostics obligatoires lors d'une transaction immobilière	163
Annexe 14 : Article R134-2 du Code de la Construction et de l'Habitation	165
Annexe 15 : La confiance des français dans les acteurs de la société.....	166
Annexe 16 : Schéma d'accession au logement intégrant des leviers d'actions pour mieux intégrer l'évaluation du coût résidentiel (CR).....	167
Table des matières	168

