



Jean-Charles Casel

ICI PROCHAINEMENT
Le Pré aux moutons

Les Pastorales ANSE

- 12 maisons triplex avec jardin
- 16 maisons de ville

Réalisés par

copra
HOUSSE ALPES

04 78 89 28 28 ESPACES DE VIE Les Frères Saudet 04

PERMIS DE CONSTRUIRE
 ZAC DU PRÉ AUX MOUTONS
 Réalisés par : COPRA HOUSSE ALPES

PERMIS DE CONSTRUIRE
 ZAC DU PRÉ AUX MOUTONS
 Réalisés par : COPRA HOUSSE ALPES

PERMIS DE CONSTRUIRE
 ZAC DU PRÉ AUX MOUTONS
 Réalisés par : COPRA HOUSSE ALPES

PERMIS DE CONSTRUIRE
 ZAC DU PRÉ AUX MOUTONS
 Réalisés par : COPRA HOUSSE ALPES

Stephane AUBAS/REA

De l'étalement urbain à l'émiettement urbain

Deux tiers des maisons construites en diffus

Jean-Charles Castel

La dispersion des activités et des logements autour des villes est censée traduire, selon la figure que l'on privilégie, soit (a) la préférence de certains agents pour l'excentration, comme le « goût » pour la maison individuelle attesté par des sondages répétés, soit (b) une possibilité d'éloignement permettant de garder l'avantage de l'accessibilité grâce à la performance des réseaux d'infrastructure et la baisse des coûts du transport, soit, (c) à l'inverse, un effet secondaire de la gentrification des centres, qui éjecterait en périphérie les classes modestes accédantes à l'immobilier.

Ces trois explications sont généralement conjuguées, mais renvoient cependant à des dynamiques différentes. Dans le premier cas (a), l'attrait de l'habitat individuel périurbain ferait plus que compenser l'avantage des externalités d'agglomération propres à la centralité. Dans la seconde explication (b), fondée sur la performance des transports, il n'y a pas d'effet de substitution entre externalités d'ordres différents, mais cumul possible des deux avantages. La troisième explication (c) est pratiquement opposée à la première, puisque la ville-centre est, cette fois-ci, la plus attractive. Elle opère un tri social et économique, par le jeu des enchères foncières et immobilières. La périurbanisation constitue alors un choix par défaut, résultant de contraintes économiques, pour les ménages et les entreprises plus modestes.

Bien qu'elles soient différentes, ces trois explications appréhendent la ville selon un rapport centre-périphérie. La fonction d'éloignement du centre joue ici un rôle de premier plan. Mais la périphérie n'est pas un espace homogène déterminé seulement par la distance au centre. Le phénomène d'expansion périurbaine ne fait pas que s'étaler en continuité de l'agglomération. Il s'est muté en un émiettement de l'urbanisation. Il fait des « sauts de puces » de commune en commune, de plus en plus loin, vers les villages ruraux. Les plus forts taux de croissance démographique atteignent des communes de plus en plus petites. Dans le recensement de 1999, le plus fort taux de croissance démographique concernait les communes de 2000 à 5000 habitants. En 2004, il s'agit des communes de 500 à 1000 habitants.

Du point de vue de l'aménagement, la taille moyenne des opérations d'aménagement s'effondre. Le lotissement moyen aujourd'hui comporte seulement une dizaine de lots. Mais surtout, deux tiers des maisons construites chaque année se font totalement en diffus, en dehors même des opérations de lotissement, pour une taille d'opération allant d'un lot à quatre lots. Elles représentent plus de la moitié du total des logements construits en France, dans les années quatre-vingt-dix. Où sont donc passées les économies d'échelle qui auraient dû empêcher cette évolution ? Les figures type avancées précédemment permettraient à la rigueur de justifier une évolution de l'urbanisation en tache d'huile, mais pas la transformation actuelle vers un « urbanisme de miettes ». L'hypothèse que nous faisons est que les explications précédentes sont incomplètes. Il convient de rechercher comment les formes actuelles de la dédensification urbaine peuvent aussi être portées par des logiques économiques appréhendables au niveau des accédants et des opérateurs immobiliers.

D'un côté, il s'agit de s'interroger sur l'existence d'une demande de limitation de la densité, d'une préférence pour les petites opérations diffuses, et de voir quels sont les intérêts économiques qui vont dans ce sens. De l'autre côté, l'offre correspond à ce qui est réellement mis en vente. Cette offre est loin d'être libre et élastique. Elle est particulièrement conditionnée par les droits à bâtir, par les normes qui ont un impact sur les coûts et par les pratiques des opérateurs et des collectivités.

Le rejet de la densité : une aspiration sociale doublée d'intérêts bien compris

« En raison de la capitalisation des externalités positives, la densité de l'urbanisation a tendance à s'autobloquer ».



Jean-Charles Castel

Environs de Lyon

La résistance des riverains à la densification de leur quartier est souvent présentée comme un comportement de *nimby*, censé accréditer l'idée d'un individualisme croissant de notre société. Mais s'il existe une explication sociologique, elle doit être appréhendée de pair avec l'explication économique. On ne peut pas à la fois reprocher à l'urbanisation d'être le résultat de comportements individualistes et, en même temps, se louer du recul de l'État, des collectivités et des investisseurs institutionnels comme opérateurs. Le souvenir des déficits des zones d'aménagement concerté (ZAC) du début des années quatre-vingt-dix est encore dans les mémoires. L'audace des acteurs institutionnels de l'époque a été revue à la baisse. La crise immobilière qui a éclaté ces dernières années s'explique par la croissance de la demande, mais aussi par le ralentissement de l'offre, cumulé sur plus d'une décennie. La reprise récente n'a pas compensé ce retard. Le marché de la construction de logements s'est transformé de plus en plus en un marché de petits propriétaires occupants et investisseurs bailleurs. Ceux-ci sont logiquement soucieux de protéger leurs actifs comme des placements. Ceux qui sont parvenus à investir profitent ensuite de l'organisation de la rareté foncière, qui favorise la montée des prix et conforte leurs acquis.

L'économie immobilière a cette particularité d'être très dépendante des externalités. Le prix d'un logement représente d'abord le « prix du voisinage ». Les propriétaires qui ont fait construire leur maison en limite de village et bénéficient d'une vue sur les espaces naturels ou agricoles, se conduisent en général en groupe de pression, pour que leur

vue soit préservée et que les parcelles situées devant eux restent inconstructibles. Ce phénomène du « syndrome du dernier arrivé » peut être particulièrement sensible dans les petites communes, en raison de la proximité entre élus et habitants. Il alimente le malthusianisme foncier (Charmes, 2006). Dans le pays aux 36 000 communes, l'urbanisme se gère comme des biens de club. Le même raisonnement s'observe en ville pour protéger le moindre arbre existant. Les terrains appartenant aux collectivités ou à l'État sont particulièrement soumis à la pression des habitants pour ne pas être densifiés ; et il se trouve généralement un élu ou un candidat aux élections, pour s'attirer les faveurs des riverains, en promettant qu'il en fera un espace vert.

Plus généralement, la densification peut-être assimilée, par les habitants des quartiers, à une dégradation de la qualité de vie. Celle-ci apparaît d'autant plus objective qu'elle peut se traduire par un manque à gagner. La méthode des prix hédoniques, par exemple, permet de calculer comment les avantages de riveraineté sont capitalisés dans les valeurs immobilières. La protection d'une vue ou d'un espace boisé constitue ainsi une rente de situation pour les riverains. En raison de la capitalisation des externalités positives, la densité de l'urbanisation a tendance à s'autobloquer

Ce mécanisme économique de rente se trouve reconduit dans la production des voies en impasse dans les lotissements. Les logements situés dans une voie en impasse ont plus de valeur parce qu'ils bénéficient de la protection collective de leur espace de proximité. Ils s'isolent des flux de passage et du bruit, tout en pouvant se brancher sur les axes de circulation.



Dominique Cauthey

Val d'Europe en construction, Seine-et-Marne

Il s'agit d'une réponse, au niveau microscopique, qui permet d'avoir les avantages de la présence d'un équipement public, sans les inconvénients.

La géométrie fractale et le recours aux modèles de croissance utilisant des automates cellulaires permettent de simuler comment l'urbanisation se développe en ménageant des « trous », des « vides », des « sauts » d'urbanisation et des effets de « grappe » autour de voies en impasse (Frankhauser, 1994 ; Antoni, 2002). C'est ainsi que la logique de proximité des riverains s'impose à la focale plus large des urbanistes. Ces derniers ont tendance à privilégier la composition des espaces publics et le tracé des trames structurantes, à l'échelle de l'agglomération.

La présence de populations d'un standing social inférieur constitue de la même façon une externalité environnementale négative, tandis que la garantie d'une sélection sociale entre soi est un moyen de protéger la valeur de son patrimoine d'un risque de dégradation (ADEF, 2004). L'utilisation de l'espace, notamment de l'espace vert, devient un moyen de mise à distance d'autrui.

En ménageant des coupures, l'espace vert devient un « rempart », dans une certaine limite, contre les risques d'influence des externalités négatives. Lorsque les valeurs environnementales ne se traduisent pas dans les prix, les écologistes n'ont cessé de plaider pour l'intégration des externalités, au nom de la vraie valeur des choses. Mais lorsque les valeurs environnementales se retrouvent dans les prix, elles deviennent un marché de valeurs supérieures, c'est-à-dire un marché fortement sélectif du point de vue social.

Pourquoi la baisse des densités l'emporte-t-elle ?

« Comprendre l'émiettement actuel de l'expansion périurbaine revient à chercher à mettre en évidence des déséconomies d'échelle se traduisant en arbitrages pour la dédensification et la réduction de la taille des opérations. »

Une étude réalisée pour l'Association des études foncières (Morlet, 2001) remet en cause l'*a priori* selon lequel la densité devrait permettre des économies d'échelle. Pour compléter ce constat, nous avons analysé les différents modes de production immobilière de droit commun, que sont la division successorale, le lotissement, la promotion immobilière pour des maisons groupées ou des immeubles collectifs (Castel, 2006a). Cette nouvelle investigation a montré les écarts de coûts et de rendement entre les différents procédés. Elle a permis de préciser les conditions dans lesquelles la densification présente un avantage ou un désavantage pour les opérateurs. Le phénomène de rejet de la densité n'est pas nouveau. L'individu a à la fois intérêt à se rapprocher des autres et à s'en écarter. En fonction des moyens à sa disposition, l'une ou l'autre de ces forces l'emporte. Pour l'économiste, la ville existe parce que la concentration permet des économies d'agglomération.

À l'opposé, comprendre l'émiettement actuel de l'expansion périurbaine revient à chercher des économies, se traduisant en arbitrages en faveur de la dédensification et la réduction de la taille des opérations.

Nos travaux suggèrent cinq causes socioéconomiques aux urbanisations moins denses ou dispersées :



Dominique Gauthier

En pleine campagne, Val d'Europe, Seine-et-Marne

- L'avantage comparatif de l'industrialisation des solutions individuelles en matière de construction.
- La minimisation des risques et des surcoûts normatifs par la dispersion des opérations.
- Les gains de l'individuel grâce à la démonétarisation en matière de coûts de finition, d'entretien et de sécurisation.
- Les caractéristiques du milieu professionnel local.
- La limitation des coûts marginaux des petites opérations pour les collectivités.

Les économies de l'individuel en coûts de construction

L'industrialisation a permis de faire baisser les coûts de production de nombreux produits, qui rendent l'individualisation plus performante que les solutions collectives. C'est par exemple le cas du marché automobile ou de la téléphonie. Pour l'habitat, des techniques comme, par exemple, le plancher flottant ou la charpente en fermette ont permis d'augmenter considérablement la productivité des constructions de maisons individuelles. Les constructeurs ont réussi à industrialiser les composants sans pour autant apparaître comme des industriels, mais au contraire en communiquant sur une image de construction traditionnelle.

L'économie d'échelle des biens collectifs est sans cesse battue par l'économie d'échelle de la production industrielle de biens individuels. Ce mouvement est inexorable. En

matière de logements collectifs, la baisse des économies d'échelle est d'autant plus forte que le souci d'un cadre de vie agréable a amené les urbanistes à réduire la taille des immeubles autorisés. Nous sommes à l'époque du *small is beautiful*. Chaque immeuble collectif devient un costume taillé sur mesure, là où la maison individuelle a inventé l'économie du prêt à porter. Au final, un mètre carré habitable d'immeuble collectif aujourd'hui a un coût de construction d'environ 30 % à 50 % plus élevé qu'un mètre carré de maison individuelle. Pour l'acquéreur, la différence est encore plus forte, quand on ajoute les frais financiers et commerciaux. La crise de l'urbanisme, que provoque la dilution urbaine aujourd'hui, exprime en grande partie tout simplement la crise de l'économie d'échelle de ce qui est collectif.

Avec l'évolution des techniques, la production des biens collectifs est toujours provisoire. Elle représente toujours une solution subsidiaire, par défaut, tant que la technique et l'industrialisation ne permettent pas de trouver des solutions individuelles plus avantageuses. Dans une acception matérialiste, la disparition d'un service collectif est parfois interprétée comme un signe de réduction du bien commun et d'affaiblissement des liens sociaux de solidarité. Pour l'économiste, il s'agit souvent du résultat d'un système tombé en désuétude avec la croissance économique et le progrès technique, dont il ne faut pas s'émouvoir. Aujourd'hui, tout le monde ou presque possède une salle de bains, et personne ne pleure sur la disparition des bains douches municipaux, comme s'il s'agissait d'un signe dramatique de destruction du lien social.

La force d'autonomisation des individus fait que le marché est toujours demandeur de techniques à bas prix qui permettent de s'affranchir des contraintes de la gestion collective. La technique a ainsi un pouvoir destructeur de tout ce qui est collectif au niveau matériel.

L'écartement de l'espace et des localisations diminue la concentration des risques et la contrainte normative

La vie en communauté impose de brider une part de son autonomie en échange des liens, qui sont notamment des liens de protection réciproques. Chaque époque optimise à sa façon le rapport entre le besoin de protection et le besoin d'autonomie. Pour l'économiste, les réponses collectives au besoin de sécurité se réalisent lorsque le produit qui en résulte crée une économie d'échelle qui profite aux personnes, davantage que ne le feraient des réponses individuelles. Ainsi, dans les villes historiques, la production d'une enceinte collective ou de fortifications est apparue, pendant des siècles, comme le meilleur moyen d'optimiser la sécurité d'un groupe de personnes. La densité qui existait alors s'explique davantage par l'intérêt de cette logique sécuritaire que par des enjeux de proximité sociale. L'hypothèse que nous faisons est que la dédensification constatée aujourd'hui peut correspondre à une autre forme de minimisation des risques plus avantageuse économiquement pour les individus.

Dans l'écart de prix de construction entre l'habitat collectif et individuel, l'essentiel du surcoût est lié à des techniques, des normes plus exigeantes, des coûts de complexité ou de transaction, nécessitant des prestataires particuliers et des coûts de gestion spécifiques. De nombreux coûts administratifs grimpent par paliers en fonction de la taille des opérations : études d'impact, procédures particulières au delà d'une certaine surface ou hauteur, règles et dispositifs spécifiques de sécurité ou de maintenance. Plus les biens sont massifiés, plus la prise de conscience du risque se traduit par des niveaux de normes élevés, qui renchérisent les coûts techniques, d'entretien et d'assurance, comme l'illustre l'exemple récent du renforcement du contrôle des ascenseurs. Les urbanistes n'ont pas vu arriver ces surcoûts normatifs, qu'ils ont pourtant contribué à produire. Ils sont souvent restés sur l'idée simpliste, qui présidait à la construction des grands ensembles, selon laquelle ce qui est collectif doit produire des économies d'échelles. Cette époque est révolue.

Dans la société contemporaine, la présence non choisie de l'autre est devenue un danger, une source de risque. C'était le cas également autrefois, mais les avantages comparatifs de la présence d'autrui, par rapport au risque qu'il représentait, faisaient pencher la balance du côté des solutions collectives. L'écartement de l'espace et des localisations diminue la concentration des risques, des normes et des surcoûts afférents. On le voit par exemple à propos des normes sur les bassins de

rétenion. Dans une recherche précédente (Castel, 2006a), nous avons été frappés par le fait que, dans une région, tous les lotissements faisaient moins d'un hectare. Il s'agissait en fait du seuil au delà duquel la création d'un bassin de rétenion était rendue obligatoire. Cet exemple confirme, de façon éclairante, comment les effets de seuil normatifs peuvent favoriser l'émiettement de l'urbanisation.

La pensée environnementaliste a le souci de minimiser les impacts globaux, mais chaque opérateur raisonne en impact marginal, dans le but de réduire les charges qui figurent à son bilan. Toute norme comporte des exceptions et crée des effets de seuil. Plus les seuils sont contraignants, plus la part de l'arbitrage pour rester en dessous augmente. À partir d'un certain niveau, la montée des exigences de prise en compte de questions globales est une prime donnée à l'individualisation de la production et à l'émiettement. Elle produit l'effet inverse de celui qui est recherché.

La densification suppose des changements de procédure comme le passage du contrat de construction de maison individuelle à la vente en l'état futur d'achèvement. Nous avons étudié les surcoûts économiques et fiscaux qui en résultent. Par exemple, les acheteurs d'habitat collectif ou d'habitat groupé doivent supporter la TVA sur le prix du terrain, alors qu'elle ne s'applique pas dans le cas de terrains achetés dans un lotissement. Compte tenu du niveau des prix fonciers, cet effet est loin d'être négligeable. Le différentiel de TVA fonctionne de fait comme une incitation à l'éloignement et à la dédensification.

Les simulations montrent que réaliser quelques logements de plus aujourd'hui dans une opération n'est pas forcément un bon calcul pour l'opérateur, lorsque les surcoûts de la densification (construction, fiscalité, portage, commercialisation), ne compensent pas les quelques mètres carrés de plus réalisés. Le point mort de densité ou de surface nécessaire pour amortir les coûts d'un projet n'évolue pas de façon continue, mais fait un saut à chaque franchissement de coûts techniques et normatifs. Un projet qui cherche à massifier son intervention sur un périmètre plus important peut se heurter à des surcoûts qui annulent les économies d'échelle qu'il peut espérer par ailleurs. Pour absorber ces surcoûts, il devrait faire une opération encore plus dense, sous réserve qu'il y ait une demande suffisante. Mais cette possibilité lui est souvent refusée. Les édiles locaux préfèrent en général de petites opérations ayant moins d'impact et présentant moins de risque économique et politique. Une clé de la dispersion urbaine se trouve ici.

Les économies non monétaires de l'individuel

Pour le juriste, le contrat traduit un lien entre des personnes. Pour l'anthropologue, il réduit les rapports entre personnes, dans la mesure où il vient remplacer des liens traditionnels plus forts. L'invention du contrat a permis une extériorisation

de la production du bien collectif, son entretien et sa protection. Ainsi, par exemple, dans le cas de la gestion d'un immeuble collectif, l'absence de liens communautaires entre copropriétaires est rendue possible grâce à l'extériorisation contractuelle de l'exécution des services communs. La production du collectif ne se situe plus à l'intérieur du groupe, mais est confiée à des prestataires extérieurs, en l'occurrence par exemple à une entreprise, un syndic, un assureur. Cette contractualisation se traduit par des flux financiers. Partout où il y a du collectif, l'extériorisation de sa production se traduit en coût financier, là où les solutions individuelles ou communautaires règlent le problème en partie de façon non monétarisée. L'air de la ville rend libre, à condition d'en avoir les moyens. En protégeant l'anonymat, la ville remplace les liens communautaires par des contrats et des flux monétaires.

La mesure économique du développement urbain ne sait lire que les flux formels. Elle ignore les activités non monétaires et les solidarités informelles. Quand on essaie de comparer des coûts de construction et de gestion entre des secteurs d'habitat collectif ou isolé, on remarque l'importance des surcoûts du mode de vie collectif. Mais on découvre aussi qu'une partie de ces surcoûts est lié au fait qu'il s'agit de relations monétarisées, là où elles ne le seraient pas pour de l'habitat diffus. Cela est particulièrement visible en matière de coûts de finition, d'entretien et de sécurisation.

Une part significative des constructions de maisons individuelles sont vendues prêtes à finir, inachevées, voire en kit, ce qui est impossible dans les opérations d'habitat groupé ou collectif vendus par les promoteurs. Le prix du mètre carré habitable de ces maisons peut revenir alors deux fois moins cher que dans un immeuble collectif. Certes, les produits ne sont pas comparables, du point de vue des prestations. Mais le choix se pose néanmoins en ces termes à l'acheteur, lequel raisonne d'abord à partir de sa capacité d'emprunt. Cela peut lui permettre de réaliser une acquisition qu'il ne pourrait pas faire autrement.

Il ne s'agit pas de savoir si le bricolage et l'entretien sont vécus comme un loisir ou une contrainte, mais d'évaluer comment les solutions individuelles permettent d'échapper à des coûts collectifs monétarisés. La gestion immobilière d'un immeuble collectif nécessite de réinvestir environ 1,5 % de la valeur de l'immeuble tous les ans, ce qui équivaut, en cinquante ans, à repayer le prix de l'immeuble une deuxième fois. À ce rythme, un défaut de paiement peut entraîner un déclin rapide. On voit apparaître des copropriétés dégradées quand les propriétaires n'ont plus les moyens d'assumer les charges de gestion. Alors que le déclin des secteurs d'habitat individuel est beaucoup plus rare. On assiste au contraire, la plupart du temps, à un enrichissement constant du capital investi. L'acquéreur peut se contenter d'une construction plus petite au départ, intégrant la possibilité d'extensions futures, permettant ainsi de lisser l'effort financier dans le temps. Il peut prévoir des améliorations, à coût monétaire minimal, grâce à des produits en kit, comme les abris de jardin, garages, vérandas, piscines. On ne peut pas comprendre l'économie

de l'habitat individuel si on ne prend pas en compte la place accordée au bricolage et à l'entretien, qui est une forme d'économie dont le temps de travail est démonétarisé.

La ville bourgeoise haussmannienne coûtait beaucoup moins cher, à l'époque où elle était alimentée et entretenue par des armées d'ouvriers à bas salaire et des domestiques. À partir du moment où ces flux se transforment aujourd'hui en salaires, prestations, avec charges, TVA et assurances, la production de la gestion d'un bien collectif devient un luxe. La ville ne peut s'en sortir qu'en se gentrifiant, alors que la périphérie offre une alternative pour les ménages accédants aux revenus modestes. La dédensification et l'individualisation du développement urbain correspondent à une échappatoire devant la croissance des coûts immatériels de la prise en charge des interactions liées à la densité.

Le milieu professionnel local offre d'abord des maisons

Les arbitrages économiques ne dépendent pas seulement de la marge des opérations, mais aussi de critères liés aux métiers, à la surface financière des entreprises, à leur politique de développement.

L'offre immobilière dépend du milieu professionnel qui la crée. Les produits immobiliers, de même que les professions, sont segmentés selon des procédures juridiques et fiscales. Les entreprises sont spécialisées sur des modes de faire qui constituent une véritable culture. Par exemple, le monde des constructeurs de maisons individuelles réalise peu d'habitat groupé ou collectif en promotion. Il s'agit de métiers distincts, même si aujourd'hui certaines entreprises commencent à développer la double compétence.

Deuxièmement, le passage du lotissement au groupé, puis à l'immeuble collectif, suppose des frais financiers, assurances et garanties bancaires croissants. Le type de produit réalisé dépend de la surface financière de l'entreprise, de ses fonds propres pour négocier avec les assureurs et les banques, de sa capacité d'autofinancement pour avancer les travaux et les études préalables jusqu'aux premières commercialisations. Dans le monde du lotissement et de la maison individuelle de nombreuses entreprises sont des micro-entreprises qui trouvent, dans ces filières, des moyens de se développer avec peu de mises de fonds. Pour les constructeurs de maisons, la réalisation d'opérations plus denses en promotion représente une perspective de développement, à condition de pouvoir en prendre le risque.

Les communes protègent les finances locales

L'intérêt de chaque commune, prise isolément, peut aussi contribuer à l'émiettement des opérations. Une urbanisation

continue supposerait de concentrer la construction sur seulement quelques sites, à l'échelle de l'agglomération. Les politiques communales font que l'on assiste plutôt à une répartition de l'offre entre les communes. Chaque commune réalise quelques logements, quitte à déverser le trop plein au-delà. En limitant la constructibilité à leur échelle, les communes repoussent plus loin la demande de foncier et participent à la périurbanisation générale, en maîtrisant leurs propres investissements. La charge marginale pesant sur chacune est ainsi diluée et retarde la réalisation de nouveaux investissements. La logique communale est d'autant plus prégnante que les investissements non réalisés seront reportés en partie à un autre niveau, celui du conseil général par exemple. En attendant, le potentiel de routes de campagne déjà desservies en équipements, la possibilité de réaliser de l'assainissement individuel, constituent une réserve considérable d'urbanisation diffuse, sans nécessiter de nouveaux coûts d'aménagement.

La question est souvent posée de savoir si la densification permettrait de faire des économies d'échelles en matière de coûts publics. La recherche ne permet pas de répondre simplement à cette question (Castel, 2006b). Contrairement aux idées reçues, le rendement des services publics apparaît décroissant avec l'augmentation de la densité d'habitants (Guengant, 1992). Mais les décisions ne se prennent pas à partir de raisonnements macroscopiques. Pour le budget d'un opérateur ou d'une commune, l'enjeu n'est pas tant de faire des économies d'échelle que d'éviter la réalisation de certaines dépenses, par exemple grâce à un aménagement moins coûteux évitant certains effets de seuil. L'étalement urbain sous forme de maisons isolées et de lotissements privés représente le moyen d'accueillir de nouveaux habitants en faisant financer l'aménagement par les nouveaux arrivants plutôt que par la commune. Les collectivités acceptent en général d'accueillir des habitants tant que les équipements, notamment scolaires, ne sont pas saturés. Ensuite, le souci de ne pas renforcer les équipements publics peut contribuer légitimement à justifier des politiques de freinage de la constructibilité. La solution de facilité consiste à opter pour un développement au fil de l'eau, acceptant de petits projets dont l'impact marginal est minimal. Ainsi il pourra être plus intéressant d'autoriser chaque année quelques maisons équipées en assainissement individuel que de prévoir de nouveaux réseaux ou une nouvelle tranche de station d'épuration. Ce ne sont pas moins de 100 000 stations d'assainissement individuel, qui sont installées en France chaque année.

Le renouveau de l'habitat groupé

La densification est un thème récurrent des politiques d'urbanisme (Micheau, 2002). Ces dernières années, un appel à projets a été produit par le Syndicat National des Aménageurs Lotisseurs (SNAL), ciblé sur les lotissements denses

(SNAL, 2003). Un programme expérimental du Plan Urbanisme Construction Architecture (PUCA), intitulé « Villa urbaine durable » a abouti à quatorze projets expérimentaux. Les expérimentations lancées ont stimulé à nouveau le débat. De nombreuses collectivités s'interrogent sur la faisabilité d'une urbanisation plus dense (Mialet, 2006), pour répondre aux exigences d'un développement durable.

L'intérêt économique envers des opérations plus ou moins denses, du point de vue du constructeur et de l'acquéreur, dépend en premier lieu du marché local. La pression de la demande varie selon que les communes sont plus ou moins situées dans le bassin d'habitat d'une agglomération, ce qui va généralement de pair avec la rareté foncière. Plus le prix de vente des logements peut être élevé, plus il est possible pour l'opérateur d'absorber les surcoûts de la densification et de réaliser une marge plus importante sur l'ensemble de l'opération, même si la marge unitaire par logement s'avère moindre. Pour le reste, encore faut-il une volonté politique et un milieu professionnel capables de répondre à l'évolution souhaitée.

Le marché neuf représente seulement entre 10 et 20 % des transactions par an. C'est donc d'abord le marché de l'ancien qui étalonne le niveau des prix (Lacaze, 2000). Le neuf vaut un peu plus que l'ancien. Il se détermine à partir de la référence du marché de l'ancien. Mais la construction neuve ne peut se réaliser que si son prix de vente est supérieur à son coût de réalisation, et que le solde permet au vendeur du terrain d'obtenir un prix intéressant. Le vendeur du terrain met les constructeurs en concurrence, et vend le terrain à celui qui lui offre le meilleur prix. Le moindre surcoût de construction ou d'aménagement peut faire perdre l'affaire. Une simple division parcellaire de droit commun ou successorale, de deux à quatre lots, peut s'avérer bien plus rentable pour le vendeur de terrain, qu'un lotissement de six ou sept lots, parce que les lots supplémentaires ne servent qu'à payer les coûts d'aménagement. L'aménagement le moins cher est toujours celui qu'on ne fait pas.

À mesure que les prix s'élèvent, il devient possible de passer en lotissement. Dans ce cas, il faut compter environ 15 000 euros de coût d'aménagement par lot. Ce coût vient en déduction du prix auquel l'aménageur pourra acheter le terrain. Et ainsi de suite à mesure que l'on densifie, le coût de revient par lot ne cesse d'augmenter. Ainsi, pour les constructeurs de maisons individuelles, l'offre d'habitat groupé dans le périurbain est difficile à sortir dès lors qu'il existe du foncier concurrent en lotissement traditionnel, de même qu'il est difficile de faire du lotissement lorsqu'il y a trop d'offre en diffus.

Les opérations que nous avons étudiées (Castel, 2006a) ont montré que, dans les cas situés dans les espaces périurbains les moins attractifs, les opérateurs n'ont finalement pas pris le risque de densifier, même en centre bourg, compte tenu de la concurrence des communes alentour. Les opérations de densification les plus rentables, parmi celles étudiées, se situent dans des secteurs attractifs et ont plutôt concerné une

clientèle urbaine. En termes de cible, elles constituent davantage un mode alternatif à l'immeuble collectif, qu'aux pavillons périurbains et ruraux.

Il arrive pourtant que des opérations de densification en secteur périurbain, soient présentées comme un marché alternatif à la maison individuelle. Nous avons en effet constaté des cas ayant permis un prix de vente situé en dessous de celui des maisons isolées, tout en préservant la marge des opérateurs, et sans avoir profité d'aucune aide publique. Il s'avère alors possible d'accéder à un habitat individuel plus dense, avec des terrains plus petits, pour des ménages qui ne pourraient pas s'offrir une maison sur une grande parcelle. Ces cas ne se rencontrent qu'en situation de rareté foncière. Une telle faisabilité pourrait être incohérente, à première vue, avec le constat que nous avons fait précédemment, selon lequel la croissance des prix de revient évolue de pair avec la densification. Dans tous les cas de ce type, l'opération a profité d'un écart entre le prix d'acquisition du foncier de lots à bâtir, pour des maisons classiques en lotissement, et le prix foncier théorique, tel qu'il aurait résulté d'un calcul de surface constructible vendable. En effet, s'agissant d'habitat individuel groupé ou de petits immeubles collectifs, les promoteurs ont vendu de la surface habitable aux acquéreurs, ou un nombre de lots plus important que celui qui était prévu, alors que le terrain a été acheté sur un marché de lots de terrain à bâtir de taille standard, correspondant à la seule référence de prix

existant dans le voisinage. Autrement dit, le propriétaire vendeur du terrain a sous estimé le prix demandé par rapport à ce qu'il aurait pu obtenir, s'il avait su anticiper la densification qui allait résulter de l'opération.

Il n'y a pas de recette miracle. Comme les coûts de revient au mètre carré augmentent avec la densité, la seule solution pour vendre des logements plus denses et moins chers consiste, d'une façon ou d'une autre, à minorer la charge foncière par logement. Cette méthode, qui joue sur le différentiel de charge foncière semble faire florès aujourd'hui. Elle est probablement un des moteurs économiques du renouveau actuel de l'habitat groupé.

Mais elle ne peut se produire que dans le laps de temps qui s'écoule avant que le marché ne se rééquilibre, c'est-à-dire le temps que de nouvelles références de prix fonciers se constituent, pour un marché de lots plus petits ou de vente de surface constructible, semblable à celui qui existe en zone urbaine.

La densification des nouvelles urbanisations périurbaines est donc portée par la double condition, actuellement réunie, d'une rareté foncière entretenue par les documents d'urbanisme et d'un émiettement des zones constructibles, qui fait que les seules références de prix existantes sont encore calées sur le marché des lots de terrains standards pour maisons individuelles. L'urbanisme y gagne peut-être parfois en qualité, mais au prix d'un malthusianisme foncier.

Références bibliographiques

ADEF, (2004), *Les mécanismes fonciers de la ségrégation*, Ed. ADEF. 280p.

Antoni J.-P., (2002), « Modélisation de l'étalement urbain : une approche méthodologique », *Cybergéo*, n° 207.

Castel J.-C., (2006a-1), « Le marché favorise-t-il la densification ? Peut-il produire de l'habitat alternatif à la maison individuelle ? », in ADEF. *Production foncière*, Ed. ADEF, pp.63-85.

Castel J.-C., (2006b-1), « Les coûts de la ville dense ou étalée », *Études Foncières*, n° 119. pp. 18-21.

Charmes E., (2007), « Le malthusianisme foncier », *Études Foncières*, n° 125. pp.12-16.

Frankhauser P., (1994), *La fractalité des structures urbaines*, Anthropol.

Guengant A., (1992), *Les coûts de la croissance périurbaine : l'exemple de l'agglomération rennaise*, Paris, ADEF.

Lacaze J.-P., (2000), « La formation des prix fonciers et immobiliers », *Annales des Ponts et Chaussées - Nouvelle série*, n° 95 et n° 96.

Mialet F., (2006), *Le renouveau de l'habitat intermédiaire*, éditions Puca-Certu, Lyon.

Micheau M., (2002), *Étalement urbain et densité : état provisoire du débat*, IAURIF.

Morlet O., (2001), *Coûts-avantages des basses densités résidentielles : états des lieux*. ADEF.

SNAL, (2003), *Rapport final d'appel à projets PUCA : Maisons en ville, quand le lotissement retrouve le chemin de la ville*. SNAL, + CD Rom.

Biographie

JEAN-CHARLES CASTEL, Urbaniste de l'État, est chef du groupe Observation Urbaine au Centre d'études sur les réseaux, les transports, l'urbanisme et les constructions publiques (CERTU).

jean-charles.castel@equipement.gouv.fr