

La re-verticalisation des villes françaises, une verticalisation socialement sélective ?

Geoffrey Mollé

Doctorant en géographie, laboratoire Environnement Ville et Société (UMR 5600) / Institut de Recherches Géographiques, Université Lyon 2 Lumière.

« En France la tour représente quand même un vocabulaire stigmatisant (...) » et « s'oppose vraiment au rêve de la maison individuelle et du jardin si prégnant chez nous. »
(Etienne Guitard, Directeur grands projets urbains et référent innovation Kaufman & Broad)

Lorsqu'elles apparaissent dans les paysages des villes à partir du milieu du XXe siècle, les tours d'habitation sont plutôt réservées à l'habitat social, selon le crédo « un logement pour tous ». Elles incarnent le succès du paradigme moderne qui toutefois s'essouffle à partir des années 1970. De la circulaire Guichard (1973) jusqu'à la création de l'Agence Nationale de la Rénovation Urbaine (2003), les dispositifs sont peu à peu mis en place pour lancer un programme de démolition massive ayant causé ce qui a été désigné comme une phase de « déverticalisation » [Veschambre, 2011]. Aujourd'hui, les démolitions se poursuivent dans les quartiers périphériques des métropoles françaises, à mesure donc que de nouvelles tours émergent dans leurs espaces péricentraux (Mollé et al., 2020). Une telle dialectique entre deux types de verticalisation aux sens opposés interroge, d'autant que la seconde est beaucoup plus discrète en matière d'unités construites.

Tandis que certains travaux ont démontré l'existence de processus de circulation des modèles architecturaux « verticaux » dans la mondialisation [Douay, 2016], plusieurs autres menés à l'international (de Vancouver à Melbourne en passant par l'Europe) insistent sur l'émergence de la « résidence service » comme une forme innovante de l'immeuble de logement. Proposant des services personnalisés à l'habitant, elle est la figure de proue des « global lifestyles » [Fincher, 2007 ; Graham, 2015]. Plus qu'un simple bâtiment, la tour s'affirme dorénavant comme un package de services, d'espaces et d'équipements publics, de bâtiments annexes notamment sociaux, qui dessinent les contours d'un complexe architectural vertical dont nous questionnons la sélectivité sociale en trois points.

Un panier de services « inédits » mais excluants ?

Le modèle de la résidence service ou PRS (Private Rented Sector) émerge peu à peu en France alors qu'il s'est considérablement imposé dans les pays anglo-saxons :

« En PRS c'est énorme ce qui se passe (...), le PRS c'est un ensemble immobilier où il y aura quelqu'un pour le manager, déjà un concierge mais après ça peut aller beaucoup beaucoup plus loin. Tout le monde va en faire, c'est un peu le condo aux États-Unis, vivre ensemble, les services, tu payes pas ton électricité, ton eau, tes draps, c'est short term (...) on pense même que le logement demain tout le monde sera en leasing, live where I want et pas where I can, ils

poussent vers des plus petits trucs dans des endroits disons plus appropriés. » (Martin Desveaux, Référent innovation, Linkcity UK).

À Lyon, les deux projets promus par Bouygues Immobilier incarnent une offre de services témoignant d'une conception augmentée de l'habitat. Incluant un garage à vélo, des ruches sur les toits, des espaces partagés ou réservables à la demande, le projet « Regards sur la Ville » se distingue des projets de logements « classiques » par la présence de personnes ressources, comme un jardinier spécifique, en charge de ses espaces verts mais qui s'occupe également d'animer des ateliers auprès des plus jeunes. Avec « Sky Avenue », il s'agit d'un concept différent, plus proche de la figure du condominium.

« Là on a fait le choix d'une programmation assez singulière puisqu'il s'agit d'une résidence tourisme affaire sur les deux neufs premiers étages donc avec une entrée sur la rue, un lobby un peu comme dans un hôtel en fait, comme si on se retrouvait à New York finalement, une conciergerie 24/24, 7/7, des services apportés à cette résidence de tourisme affaire que ce soit du co-working, un bar lounge expo, fitness, spa et d'autres types de services... » (Bérengère Bouvier, Directrice d'agence, Bouygues Immobilier).

Chaque projet dispose de sa ligne directrice propre. La clientèle potentielle de « Regards sur la Ville » est celle de jeunes actifs, potentiellement avec de jeunes enfants, travaillant en ville mais ayant choisi un quartier assez calme, avec une offre de commerces suffisante et une bonne desserte en transports en commun. D'où le développement d'une offre de services complémentaires autour de la convivialité et de la nature. La ligne directrice du projet Sky Avenue s'envisage autour de l'itinérance et de l'activité professionnelle. Elle vante la proximité de la gare centrale de la Part-Dieu, de l'aéroport ainsi que l'offre d'un service d'hôtel de luxe. Pour la tour Ycone de Confluence, la ligne directrice est encore différente.

« Le luxe, on est sur des belles prestations, des grandes baies vitrées, en plein centre de Lyon. On a tout à côté, Confluence c'est le quartier où il y a tout maintenant, vous avez le tram le centre commercial, le cinéma, vous avez tout. » (Camille Frérot, Chargé de commercialisation, Vinci Immobilier).

Plus que les services ou la « consumer experience » qui connaissent un important succès au Royaume-Uni, le cas français témoigne pour Martin Desveaux, référent innovation chez Linkcity UK, d'un souci plus affirmé pour l'idée d'un quartier à vivre, où la question des mobilités et de l'accessibilité aux aménités urbaines est prégnante, le tout dans un environnement calme et sécurisé.

« Les gens le demandent (...) C'est d'ailleurs un de leurs premiers souhaits, ils veulent vraiment s'assurer de la sécurité et du calme de leur futur environnement de vie, chose que nous garantissons de ce fait parfaitement. C'est une des premières choses qui assure le bon fonctionnement des services que l'on propose. » (Caroline Jaillet, Chargée de commercialisation, Bouygues Immobilier).

Réclamée par les résidents eux-mêmes, la sécurisation des nouveaux espaces de logement inscrit les tours résidentielles contemporaines dans un débat sur la résidentialisation de l'habitat en ville.

La contextualisation, l'accessibilité et l'intégration des tours d'habitation nouvelle génération s'inscrit dans une dynamique d'inclusion-exclusion par rapport à la trame viaire ordinaire. La naturalisation de cœurs d'îlots privatisés, délimités par une clôture faisant le tour de la tour, élargit la sphère la sphère domestique de ses habitants dans son domaine privatif. Sans être coupés du monde, ils s'accommodent de la frontière intra-urbaine dessinée par la résidence en rejoignant aisément les infrastructures de transport offertes par la ville.

Des cibles sociales spécifiques

Les travaux menés autour du processus de « condoisation » ou « condoism » [Lehrer et al., 2010 ; Rosen, 2015], associent aujourd'hui la tour d'habitation avec l'émergence d'une « Global Elite » hyper mobile se jouant de la Mondialisation [Graham, 2016]. Se pose la question du rapport entre les acteurs publics locaux et cette clientèle aisée qui semble attirée par les modes de vie suggérés par l'habitat vertical nouvelle génération.

« Déjà ils [le public] s'imaginent que c'est inaccessible financièrement et donc que ce sera élitiste, voilà ce qu'ils imaginent. Oui mais la tour qui c'est qui va y habiter c'est que pour des ultras riches, ils partent d'a priori extrêmement forts, c'est un objet clivant qu'ils réfutent d'emblée. » (Coralie Costet, Chef de projet, Adéquation).

La position des acteurs publics est ambiguë vis-à-vis de cet objet architectural aux qualités iconiques, soutenu par l'État dans certains cas, mais pourtant perçu comme clivant. À l'inverse, les promoteurs font plutôt preuve de pragmatisme en assumant le ciblage de catégories sociales spécifiques.

« Acheter un appartement dans une tour ou IGH en centre-ville ça coûte cher, peu de gens sont aujourd'hui capables de se payer une tour d'habitat en centre-ville. » (François Brogniard, Directeur Bouygues Bâtiment Sud-Est).

La mention d'une élite internationale qui se distingue par son lieu de vie et ses ancrages nationaux, est récurrente chez les chargés de commercialisation.

« C'est un programme qui accueille beaucoup de gens de l'extérieur. Au lancement de la commercialisation par exemple on a eu des gens qui travaillent à Dubai, voilà ils sont lyonnais mais travaillent à Dubai, ils ont fait l'aller-retour, ils ont signé et voilà, pour pas rater l'opportunité. Un T3, bien en haut en plus donc on est vers 560 000 €, 70-72m². » (Camille Frérot, Chargé de commercialisation, Vinci Immobilier).

Si l'élite globalisée semble attirée par ces espaces de vie contemporains, elle ne constitue pas le cœur de cible des promoteurs. Ces derniers optent de préférence pour des clients résidents, plutôt jeunes et aisés, ce qui résonne avec les catégories sociales mises en avant dans le cas de Melbourne, les « empty-nesters », soit littéralement les « tombés du nid » [Fincher, 2007].

« À partir des T3/T4, donc à partir du 4e jusqu'où vous avez principalement des studios, ce sont des familles, plutôt des jeunes cadres, jeunes actifs, ce qui nous donne un peu plus confiance, c'est un peu ce type de profil auquel on aspire (...) des professions libérales...des gens qui gagnent plutôt bien leur vie... » (Caroline Jaillet, chargée de commercialisation, Bouygues Immobilier).

La priorisation d'une cible sociale urbaine, jeune et dynamique est visible dans les documents de communication des promoteurs, où les silhouettes, disposées à proximité du bâtiment, sont homogènes, idéales. Ces images, qui sont le reflet des stratégies de leurs auteurs, posent la question de la performativité du discours de la promotion immobilière qui utilise le mimétisme social pour induire chez le public visé un sentiment d'attraction par le lieu de vie (figure 1).



Figure 1 : Perspective architecturale du projet Sky Avenue par Christian de Portzamparc.
Source : <https://www.bouygues-immobilier.com/rhone/lyon>

L'idéal d'une population entièrement résidente dans les tours d'habitation contemporaines doit néanmoins être relativisé par le fait qu'une bonne part des logements se destine avant tout à l'investissement.

« La part d'investisseurs sur Ycone est de 58 % et sur Ynfluence Square de 46 % sans la Caisse des Dépôts. (...) Ceux qui se sont vendus sont des grands objets, avec des vues, des extérieurs, des services associés, des loges, des serres... (...) en dessous de 600 000 tout s'est vendu, donc il y a un cap psychologique...170 m² ça passe les gens achètent, mais 200, 300 dans Confluence c'est un peu plus dur (...). On a du joueur de foot, des grands patrons lyonnais, qui gardent pour eux ou qui louent etc. Ensuite on a comparé avec l'échelle lyonnaise et là sur les T5 on retrouve Sky Avenue avec les appartements qui sont dans le nuage, 135 m² 976 000 €. Les investisseurs eux, achètent majoritairement des petits logements... » (Davenas Perrine, Conseillère commerciale, Vinci Immobilier).

La logique de financiarisation joue davantage pour les petits logements, en majorité achetés par un investisseur public ou un bailleur. Les appartements sommitaux posent encore problème aux promoteurs car ils sont hors du marché lyonnais, d'où la sollicitation d'experts en programmation

urbaine. Leurs prix, particulièrement élevés soulignent une inadéquation entre le modèle mondialisé de la tour de logement (condominium) et les réalisations « à la française ».

Le prix ascensionnel et la composition social des logements

Éveillant les fantasmes de la domination sociale [Graham, 2016], le montant des prix des appartements qui couronnent la silhouette urbaine de Lyon donne le vertige.

« Nous on avait regardé ces deux lots, 151 et 152, qu'on a vendu à 975 000 € quand même la bête, pour 134 et 137m² auquel vous rajoutez un stationnement entre 26 et 28 000 €, ça fait quand même un bel objet à plus d'un million d'euros à acheter, donc il faut quand même se le payer, se payer la vue quoi. » (Coralie Costet, Chef de projet, Adéquation).

Toutefois, ces produits d'exception ne sont pas représentatifs de la variété des types de logements qu'offrent les tours. Grâce aux dispositifs de défiscalisation ou la pratique de prêts à taux zéro encourageant l'achat et l'accession à la propriété, promoteurs et acteurs institutionnels pratiquent aujourd'hui une politique du logement dit « abordable » qui est loin de l'idée d'un logement social inclusif ou accessible par tous. Dans certains cas, les logements sociaux ou intermédiaires sont même exclus des tours. Nous avons tenté d'en rendre compte mais l'absence de données pose problème. Elle est liée en partie au manque d'accessibilité de la base des notaires, mais également au manque d'informations claires sur le pourcentage de logements sociaux des projets de tours, qu'il s'agisse d'un complexe de bâtiments ou d'une tour seule (tableau 1).

Tableau 1 : Part des logements sociaux dans les tours construites/en projet après 2015

	% logements sociaux (Tour seule)	% logements sociaux (Complexe de bâtiments)
Effectif	26	71
Non réponse	10	42
Minimum	0 % (8 tours)	0 % (6 complexes de bâtiments)
Maximum	100 %	100 % (4 complexes)
Médiane	0 %	23 %
Moyenne	23 %	33 %

Geoffrey Mollé 2019.

En proportion, il y a beaucoup moins de complexes de bâtiments que de tours seules sans logements sociaux, ce qui conduit à l'hypothèse d'une dilution du pourcentage de logement social à l'échelle du complexe architectural.

« C'est plus pour Autour d'un Jardin où le pourcentage est de 30 % de logement social, conformément aux demandes de la ville, pour Regards Sur la Ville c'est un peu différent parce qu'on a pas mal d'investisseurs, notamment parisiens. Il faut comprendre qu'il s'agit ici d'un quartier très dynamique et intéressant pour les investisseurs avec par exemple, la proximité de la gare de Jean Macé et du centre-ville, le métro etc., et puis son architecture est quand même aussi un peu plus singulière. » (Caroline Jaillet, chargée de commercialisation, Bouygues Immobilier)

La combinaison de l'iconicité du bâtiment et de son accessibilité semble légitimer l'absence de logements sociaux dans la tour, ce qui la réserve dans certains cas aux catégories sociales supérieures. La plupart du temps, la mixité sociale au sein des tours est apparue comme un frein réel en terme de programmation.

« Le projet devait être constructible et donc être le plus simple à faire démarrer, mêler les acheteurs rajoute des complications puisqu'il faut s'entretenir à la fois avec les acheteurs privés, les bailleurs pour un même bâtiment puisqu'on a des types d'appartements différents. Dans le cas d'une vente à la découpe, séparée par rapport aux différents édifices, on peut vendre en bloc les logements sociaux au bailleur, s'organiser d'une autre façon avec la copro pour les acheteurs privés mais aussi gérer plus facilement le socle commercial ou de bureaux avec les entreprises. » (Renaud Blondeau-Patissier, directeur innovation et recherche, Woodeum).

Plusieurs solutions à la mixité sociale au sein du même bâtiment ont émergé jusqu'ici, depuis la question des « poor doors » (Graham, 2016), des accès différenciés en fonction de la catégorie sociale des habitants afin que ces derniers ne se côtoient pas, jusqu'aux projets d'espaces communs comme le hall d'entrée pour la tour Home à Paris. À Lyon, la résidence BelvY, est caractérisée par un montage en « diffus » :

« Sur le projet Icade il y a de l'intermédiaire avec la Caisse des Dépôts. Les 5 premiers étages c'est la Caisse des Dépôts. Mais certainement qu'en termes de vie sociale, je ne sais même pas comment ils respectent la RT avec la lumière...et puis dans 15 ans les tarifs vont changer, alors que les territoires d'en haut bénéficient d'un ensoleillement optimal, et coûtent parfois plus chers...2 000 000...il y a vraiment une fracture sociale à la verticale, même pas à l'échelle territoriale. C'est vraiment une fracture verticale sur des ménages peu valorisés et peu valorisables » (Emmanuelle Boucheron, Chargée de mission habitat-transversal, Grand Lyon).

Pour ce bâtiment dont seule la moitié haute émerge significativement, une « fracture verticale » divise socialement la tour entre les deux types de logements, abordables et libres. Les strates les plus hautes, donnant vraisemblablement accès à un meilleur confort du fait notamment de la vue et/ou de l'ensoleillement sont les plus onéreuses, selon un gradient croissant au fur et mesure de l'ascension dans la tour. Si ce type de mécanismes de stratification sociale est amorcé par l'Etat qui investit dans le programme et validé par les collectivités locales, il est même répliqué dans le cas de la tour voisine, Ycone.

Alors que seulement 5 projets sur 97 sur la période 2015-2020 sont dédiés à 100% au logement social, la nouvelle vague de verticalisation résidentielle présente un bilan socialement exclusif. Est-ce du à son caractère pionnier et innovant ? L'existence de montages socialement inclusifs représente en parallèle une forme d'espoir, la tour n'a pas dit son dernier mot.

Références

- DOUAY Nicolas, 2015, *Le Vancouverism : hybridation et circulation d'un modèle urbain*. Metropolitiques, URL : <https://www.metropolitiques.eu/Le-Vancouverism-hybridation-et.html>
- FINCHER Ruth, 2007, *Is High-rise Housing Innovative? Developers' Contradictory Narratives of High- Rise Housing in Melbourne*. Urban Studies, Vol. 44, No. 3, p. 631-649.
- GRAHAM Stephen, 2015, *Luxified Skies*. City 19, (5), p. 618-645.
- GRAHAM Stephen, 2016, *Vertical: the city from above and below*, Londres et New-York, Verso, 276 p.
- LEHRER Ute, KEIL Roger, KIPFER Stephan, 2010, *Reurbanisation in Toronto : Condominium boom and social housing revitalization*. DisP- The planning Review, 181, p. 81-90.
- ROSEN Gillad, WALKS Allan, 2014, *Castels in Toronto's sky : condo-ism as urban transformation*. Journal of Urban Affairs.
- VESCHAMBRE Vincent, 2011, «La rénovation urbaine dans les grands ensembles : de la monumentalité à la banalité ?». In : Ioana IOSA et Maria GRAVARI-BARBAS, *Monumentalité(s) urbaine(s) aux XIXe et XXe siècles*. Sens, formes et enjeux urbains, Paris, L'Harmattan, p. 193-206.