

les facteurs psycho-sociologiques de l'achat d'un logement

Fabrice Larceneux

► **To cite this version:**

Fabrice Larceneux. les facteurs psycho-sociologiques de l'achat d'un logement. Marketing de l'immobilier, Dunod, pp.10-63, 2010. <halshs-00659875>

HAL Id: halshs-00659875

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00659875>

Submitted on 13 Jan 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Chapitre 1

Les facteurs psycho-sociologiques de l'achat d'un logement

Introduction

I - Les facteurs internes du processus d'achat

1. La dimension identitaire : j'habite donc je suis

a. Un soi physiologique

- *Une image extérieure*
- *Une image intérieure fonctionnelle*

b. Un soi psychologique

c. Le logement : un équilibre subtil entre intérieur et extérieur

2. Les fonctions du logement

a. Un soi à sécuriser : sécurisation de l'espace

b. Un soi à rassurer : sécurité dans le temps et sécurité ontologique

c. Un soi à cocooner : recherche d'une projection de soi de qualité

- *Une recherche de bonne qualité de vie*
- *Un logement personnalisable*
- *Un contact avec la nature*

d. Le recentrage sur l'individu : une tendance qui va se maintenir

II - Les facteurs externes du processus d'achat

1. La famille et le logement

a. La famille traditionnelle

- *La famille nucléaire*
- *Le cycle de vie familial*

b. Les évolutions des dynamiques familiales

- *Elargissement ou éclatement de la cellule familiale*
- *Les exigences de mobilités professionnelles*
- *L'avènement des seniors*

c. Les implications en termes de logements

- *Un schéma moins linéaire et moins prédictible*
- *La pièce à vivre ou « salle de liens »*

2. Le voisinage et entre-soi

3. La classe sociale et la culture

a. La classe sociale

b. La culture et le modèle culturel

- *Le logement, un reflet des cultures*
- *Le modèle culturel*

Conclusion

Introduction

A vendre petit pavillon proche du centre ville avec jardin. A quoi ce type d'annonce correspond-il ? Pourquoi est-on susceptible d'être intéressé ? Quels sont les enjeux conscients ou inconscients expliquant la décision d'un acheteur potentiel lorsqu'il déclare « j'ai le coup de cœur » ou « je ne m'y vois pas » ? Qu'est-ce qui le pousse à vouloir être propriétaire de son logement ?

Le besoin d'acquérir un logement est un phénomène assez récent. C'est une donnée culturelle liée à la définition de famille qui a émergé au sein de la bourgeoisie française au milieu du 18^{ème} siècle¹. Avec le développement de la société industrielle, le travail est extériorisé en dehors de l'espace de vie et l'Etat commence à prendre à sa charge les soins médicaux et la formation : la maison devient un refuge pour la famille nucléaire. L'accession à la propriété de ce refuge se développe avec les années de prospérité et le développement des crédits logements dans les années 1950.

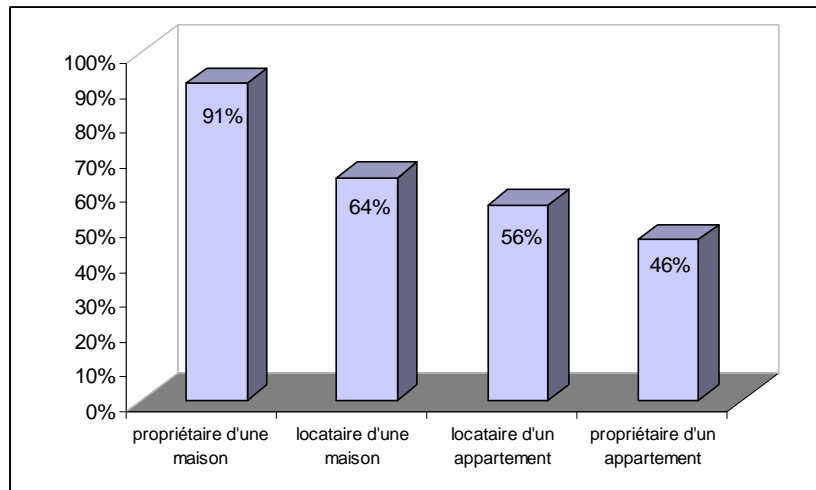
Posséder son logement, c'est un rêve pour une majorité de français, quelle que soit la classe sociale. C'est aussi une réalité pour plus de la moitié des ménages (aujourd'hui propriétaires de leur logement). De manière générale, la propriété rassure. En particulier, les personnes dites « défavorisées » qui ont l'opportunité d'accéder à la propriété, même dans des environnements difficiles, manifestent moins d'inquiétudes sur l'avenir : le fait de posséder son logement renforce le sentiment de confiance en soi, de détermination et d'optimisme². En effet, d'une part, 90% des propriétaires se déclarent satisfaits de leur situation et d'autre part, devenir propriétaire de sa maison représente la situation idéale pour 80 % des individus (alors que 53% le sont, soit un écart de 25 points)³. Ce pourcentage varie selon que l'individu est déjà ou non propriétaire, et qu'il possède un appartement ou une maison. Ainsi, 91% des propriétaires de leur maison pensent que l'idéal est d'être propriétaire d'une maison alors que 46 % des propriétaires d'un appartement le pensent⁴ (cf. encadré ci-dessous).

¹ Hareven T.K. (1983), Review Essay: Origins of the "Modern Family" in the United States, *Journal of Social History*, 17, 2, 339-344; Donzelot J. (1977)

² Wells N. M. (2005), Our housing, our selves: A longitudinal investigation of low-income women's participatory housing experiences, *Journal of Environmental Psychology*, 25, 2, 189-206.

³ Observatoire Cetelem (2009).

⁴ Djefal S. et Eugene S. (2004), Etre propriétaire de sa maison : un rêve largement partagé, quelques risques ressentis, *Consommation et modes de vie*, Crédoc, 177.



Encadré xx – le désir d’être propriétaire d’une maison selon sa situation
(source Crédoc, 2004)

On parle très souvent de transactions immobilières. Or, le logement n’est pas qu’un bien matériel, ce n’est pas un achat comme un autre. Il est source d’émotions, de projection de soi et d’organisation de vie. Le désir de possession de son logement est pourtant un phénomène qui déroute parfois certains spécialistes en psychologie : posséder un lieu de vie à soi est perçu comme quelque chose « d’archaïque », voire irrationnel car c’est un besoin qui d’une part, ne se justifie pas *a priori* et d’autre part, nécessite de grands sacrifices pour être comblé⁵.

Pourquoi, dès lors, acheter un logement qu’on mettra parfois plus de 20 ans à rembourser, alors même qu’investir dans l’immobilier ne représente pas forcément la meilleure alternative d’un point de vue rationnel ? Répondre à cette question nécessite de comprendre les enjeux structurant le désir de l’achat d’un logement, appartement ou maison, ainsi que la relation que l’acheteur potentiel entretient avec l’espace et ses représentations réelles ou symboliques. Au sein d’un ensemble défini par des contraintes (financières, temporelles, spatiales, etc.), la préférence pour un logement plutôt qu’un autre ne relève pas du hasard : elle est le résultat d’une interaction entre plusieurs dimensions motrices qui alimentent les motivations à choisir.

Acheter un logement permet à l’individu d’atteindre le but qu’il s’est fixé. Le projet d’achat immobilier est déclenché lorsqu’il existe une trop grande différence entre la situation actuelle

⁵ J.A. Malarewicz (2007), *L’irrationnel dans l’acte d’achat immobilier*, étude présentée dans le cadre du Salon national de l’immobilier (22 au 25 mars à Paris).

et la situation désirée : dans une perspective économique, on dira que la décision de déménager est réellement prise au moment où les « bénéfices » ou « gains » attendus du déménagement sont supérieurs aux « pertes » ou « coûts » induits par le fait de rester, étant entendu que l'acheteur potentiel a les moyens de mobiliser un budget à cet effet. Il faut comprendre ces termes au sens large : gains et pertes peuvent être d'ordre financier, technique, émotionnel, etc.

Deux grands types de facteurs psycho-sociologiques concourent à expliquer ses non-choix et ses choix d'achat et feront l'objet d'analyses plus détaillées :

- Tout d'abord, des facteurs internes, plus psychologiques, relatifs au concept de soi et aux liens que l'individu peut entretenir avec le logement ; investir un logement comporte une forte dimension identitaire et symbolique : « j'habite donc je suis ». Le recentrage des valeurs autour de l'individualité et la perception du logement comme une partie de soi façonnent les attentes des acheteurs potentiels et donc les fonctions attendues du logement (section I).
- Ensuite, des facteurs plus externes, impliquant la dynamique familiale et ses diverses formes, le choix implicite des voisins et d'entre-soi, des pratiques issues de la classe sociale et du modèle culturel sont autant d'éléments qui façonnent le contexte du choix d'un bien plutôt qu'un autre (section II).

I - Les déterminants internes du processus d'achat

Rechercher un logement est souvent pensé comme une démarche qui doit être rationnelle. Mais, c'est avant tout une démarche émotionnelle qui active ou réactive des sensations, des sentiments ou des désirs. La description d'un logement idéal fait souvent partie de discussion entre amis qui confrontent leurs visions et illustre les enjeux liés à la projection de soi dans le logement.

Cette description, tellement entendue par les agents immobiliers, renvoie à des symboliques complexes. Pour les explorer, il est important de recourir à une vision poétique, métaphorique, car elle permet de capter l'imaginaire et le symbolique d'un logement, en particulier d'une maison. Pour Bachelard, la maison n'est pas un corps de logis mais un corps de *songes* : les idées associées à la maison sont souvent empreintes de nostalgie et de sentiments, liées pour partie à l'image de soi⁶. Les différentes métaphores du soi, physiologique et psychologiques, permettent de comprendre le subtil équilibre symbolique qu'est le logement (section 1). Cette vision a des conséquences en termes de sécurisation, de réassurance et de niveau de confort recherché (section 2).

1. La dimension identitaire : j'habite donc je suis

Acheter un logement, c'est à la fois se projeter dans son logement et affirmer son identité. Certains lieux deviennent une partie de soi et servent à construire l'identité spatiale⁷. Le logement est fondamentalement important dans la vie d'un homme ou d'une femme car il est le lieu des projections de soi et l'instance où se définit son rapport à soi et son rapport au monde. L'individu va y vivre seul, en famille, accueillir des amis et choisir le mode de relation à son environnement.

a. Un soi physiologique : une métaphore du corps

Du corps fermé au corps de ferme ... dans une perspective anthropomorphique, le logement est perçu comme soi, de l'extérieur comme vu de l'intérieur.

⁶ Silva E. et D. Wright (2009), Displaying Desire and Distinction in Housing, *Cultural Sociology*, 3, 1, 31-50

⁷ Serfaty Garzon P. (2003), Le Chez-soi : habitat et intimité, in dictionnaire critique de l'habitat et du logement, Paris, Armand Colin, 65-69.

► *Une image extérieure*

Extérieurement, la maison, comme la localité, est une représentation et une construction symbolique de l'humain. « L'extérieur de la maison, c'est le masque ou l'apparence de l'homme »⁸, un masque avec une bouche-entrée et des yeux-fenêtres, renvoyant à l'imaginaire et à l'image que l'on va se faire de la maison en tant qu'être humanisé, et donc de l'habitant. Par exemple, en tant qu'ouverture, la fenêtre est souvent perçue comme permettant une relation du dedans vers le dehors : elle donne le sentiment du « chez soi », mettant l'individu à l'abri du regard en ménageant un accès visuel sur l'extérieur. Ouverte, fermée, avec ou sans rideau, etc. Mais elle est aussi l'inverse et donne une image du logement : « notre perception de spectateur s'ouvre sur l'imagination, flirte avec la métaphore de l'œil du vivant, centré, animé, actif, ouvert, pacifié, etc. »⁹. Pour Baudelaire, « dans ce trou noir lumineux, vit la vie, rêve la vie, souffre la vie » (*poème les fenêtres*). Cette poétique de la fenêtre s'intègre plus globalement dans celle de la maison (triade 2 yeux et une bouche) et du paysage qui l'entoure. Le logement et son environnement est assimilable à un être quasi-humain, doté de qualité qui le rendent attirant ou repoussant, déroutant ou harmonieux, fermé ou accueillant, violent ou paisible, triste ou gai, etc.

Maison, pan de prairies, ô lumière du soir

Soudain vous acquérez presque face humaine.

Vous êtes près de nous, embrassants, embrassés.

R.M. Rilke, Les lettres, 4^{ème} année, 14, 15, 16, p.11

Pour les psychanalystes, portes et ouvertures deviennent des symboles inconscients d'ouverture par lesquels on peut entrer dans le corps¹⁰. Cette symbolique se retrouve plus fortement dans certaines ethnies d'Afrique où les cases font penser à «des sortes de poches percées d'une fente verticale sur le coté »¹¹. Chaque maison a ainsi sa personnalité, sa propre apparence, sa propre attirance et sa capacité à rejoindre la personnalité d'un individu qui la visite. Par exemple, une étude menée aux Etats-Unis a montré que le style *ferme* d'une maison est perçu comme le plus amical, et le style *colonial* comme le moins¹².

⁸ Chevalier J. et A. Gheerbrant (1969), *Dictionnaire des symboles*, R. Laffont, p.486.

⁹ Duborgel B. (2001), *La maison, l'artiste et l'enfant*, Publication de l'Université de St Etienne.

¹⁰ Freud S. (1900), *Introduction à la psychanalyse*, p.139.

¹¹ Marc O. (1972), *Psychanalyse de la maison*, Intuitions Seuil.

¹² Nasar, J. (1989), Symbolic Meanings of House Styles, *Environment and Behavior*, 21, 3, 235-57.

► *Une image intérieure fonctionnelle*

Dans les dessins d'enfants, la maison est représentée (souvent selon des traits anthropomorphes) comme un individu à qui l'on attribue une personnalité. Plus tard, l'individu adulte projette symboliquement, plus ou moins consciemment, le même schéma, c'est-à-dire l'image de son propre corps dans son logement, sa ville, son pays ou sa nation. L'analogie peut aller jusqu'à identifier des frontières, des organes de fonctionnement centraux et des flux entrants et sortants à ces représentations¹³. Déjà en 1900, Freud considérait que dans les rêves, « les localités étaient traitées comme des personnes » (cf. encadré).

Pour de nombreux urbanistes, la ville est comparée à un organisme vivant conçue sur le modèle implicite du corps de ses habitants qui y projettent leur représentation. Dans cette vision, Paris a deux poumons (les bois de Boulogne et de Vincennes), un sacré-cœur, des organes de décision (politique et économique), autour desquels se structurent les zones homogènes (rive droite/rive gauche), un boulevard périphérique qui, telle une peau, la protège. Des pénétrantes l'alimentent et des voies de circulation gèrent les liaisons internes et externes en fonction des besoins collectifs¹⁴. Cette vision fonctionnaliste de l'espace fondée sur la spécialisation d'activités, est vue comme une machine et se retrouve sur la manière dont on pense les villes et les logements et tendent à créer des zones bien spécifiques avec des séparations radicales telles que le proposait Le Corbusier : « la ville doit permettre d'habiter, de travailler, de circuler et de se distraire ».

Encadré xx – La représentation fonctionnelle de l'espace

L'intérieur de la maison est confondu par nature avec l'intime. L'intérieur évoque ce qui a rapport au dedans, dans l'espace compris entre des limites. L'homologie entre l'intérieur domestique et l'intérieur de la personne est ancrée dans le langage : les termes « intérieur » et « intestins » partagent une étymologie commune ; les deux dérivant de l'adverbe latin « *intus* » qui signifie « dedans »¹⁵.

La disposition des pièces suit généralement elle-même cette logique, du plus intime (salle de bains, toilettes, etc.) vers le plus ouvert (entrée, salon, etc.) et selon les fonctions qu'elles doivent pouvoir remplir : manger et faire à manger dans la cuisine, dormir dans la chambre,

¹³ Vidal J.P. (1999), *L'habitat familial et ses rapports avec l'espace psychique*, Le divan familial, 3, 13-30.

¹⁴ Halbwachs M. (1972), *Morphologie sociale*, Colin

¹⁵ Serfaty Garzon P. (2003), *Le Chez-soi : habitat et intimité*, in dictionnaire critique de l'habitat et du logement, Paris, Armand Colin, 65-69.

socialiser dans le salon. Cette vision traditionnelle uni-fonctionnelle de chaque pièce est aujourd'hui plus globale, chaque pièce pouvant remplir plusieurs fonctions (cf. pièce à vivre). Le logement renvoie donc l'image d'un être qui vit à l'extérieur comme à l'intérieur et peut même faire l'objet d'une véritable analyse poétique (cf. encadré).

Bachelard¹⁶ propose une vision poétique symbolique de la maison. Elle se structure sur l'idée d'un être concentré avec une conscience de centralité qui se déploie dans une verticalité : la maison comme un être vertical qui donne une perception de stabilité, d'assurance, de force. Les polarités verticales vont de la cave au grenier, c'est-à-dire de l'irrationalité de la cave à la rationalité du toit : le toit protège l'individu du climat, du « ciel qui peut tomber sur la tête ». La pente de la maison est alors un reflet de l'adversité du climat. A l'intérieur, un toit à nu permet de s'assurer de la solidité de la charpente, de la capacité à protéger. La cave est davantage perçue comme un « être obscur », source des peurs irrationnelles. Elle renvoie à la terre creusée. D'un point de vue psychanalytique, Jung¹⁷ utilise la double image de la cave au grenier pour analyser des peurs. Schématiquement, la cave est le reflet de l'inconscient où l'on n'ose peu s'aventurer, tandis que le grenier est plus rationalisé, grâce à la lueur du jour qui peut toujours rassurer. On « descend » à la cave, cette descente où l'on cache nos souvenirs. On monte les escaliers pour aller dans les chambres, au grenier, ascension vers la « tranquille solitude ». Cette imagerie poétique est encore très présente lors d'une première rencontre avec une maison.

Encadré xx - Soi et son logement, une vision phénoménologique

b. Un soi psychologique : une projection de soi

Plus fondamentalement, rechercher un logement c'est avant tout rechercher un espace protégé où l'individu peut s'autoriser à habiter en intimité avec lui-même, pour se construire et s'épanouir comme il le désire. Le philosophe Heidegger montre qu'il existe des relations très étroites, presque une homologie, entre « être », « penser » et « habiter ». Une des conséquences de cette vision est que chaque individu est ainsi doté d'un *habitat intérieur* comme représentation psychique de soi, qui organise la projection de soi dans l'espace et en particulier dans le logement¹⁸.

¹⁶ Bachelard G (1957), *La poétique de l'espace*, PUF.

¹⁷ Jung K. (1987), *L'homme à la découverte de son âme*, Albin Michel.

¹⁸ Eiger A. (2004), *L'inconscient de la maison*, Dunod.

Le logement est le lieu de la prise de conscience de soi qui permet d'être en accord avec le monde, de ses forces et de ses faiblesses : il est l'endroit où l'individu doit pouvoir se stabiliser, se reposer, se ressourcer pour mieux s'ouvrir au monde plus tard. Le besoin de posséder un espace privé est un besoin fondamental de l'homme qui éprouve la nécessité de prendre ses distances, de couper les relations avec l'environnement physique et social. Pour les psychologues, c'est l'instance où peuvent se déployer les différentes pulsions (le « ça ») dégagées du contrôle de la société (le « surmoi »). Si la notion de « chez-soi » évoque l'intimité, la conscience d'habiter avec soi-même, le logement doit pouvoir permettre aussi à l'individu un retour sur soi, une renonciation à autrui et aux difficultés du monde. Il permet un équilibrage entre le besoin de communiquer avec les autres et le besoin de s'en protéger.¹⁹ On peut y voir la métaphore d'un retour symbolique dans le ventre protecteur de la mère où la pression sociale reste extérieure, à la porte : si sortir de chez soi est une prise de risque, une confrontation à la vie sociale, y rentrer doit offrir la possibilité d'un repos, de calme, d'absence de conflit procurant une sensation d'apaisement donc de bien-être.

Le logement permet à chacun d'exprimer son **individualité**. Celle-ci suppose la liberté de préserver une certaine intimité familiale et personnelle de l'extérieur : l'intimité, c'est la capacité à se sentir chez soi, à créer une relation particulière entre un lieu et une identité. Elle est fonction du degré de *contrôle* et d'*appropriation* que ce lieu autorise²⁰. La perception de cette intimité est fondamentale car nécessaire pour assumer des relations sociales épanouies, non choisies et non imposées. Les espaces à faible projection identitaires ou historiques ne permettent pas facilement de se sentir « chez soi » : les archétypes de ces lieux sont les espaces dits de non-lieux²¹ (voies de circulation plutôt que rue, échangeurs plutôt que carrefour, etc.).

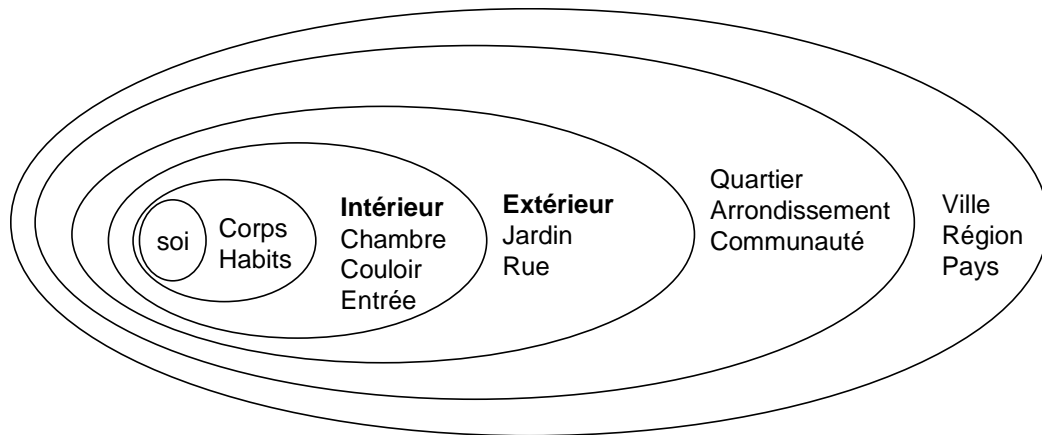
Il existe un processus de création d'individualité rendu possible par cette individualité et l'interaction entre soi et l'environnement. La distance symbolique entre soi et l'environnement n'est pas continue, elle est *condensée* à certains endroits définissant des zones cohérentes. Les dialectiques dedans/dehors et ouverture/fermeture peuvent se décliner à différents niveaux, du plus intime au plus général. On parle alors de peaux d'oignon ou de

¹⁹ Serfaty Garzon P. (2003), *Le Chez-soi : habitat et intimité*, in Dictionnaire critique de l'habitat et du logement, Paris, Armand Colin, 65-69.

²⁰ Bernard Y. (1993), Les espaces de l'intimité, *Architecture et comportements*, 9, 3, 367-372.

²¹ Augé M. (1992), *Non Lieux*, Le Seuil.

coquilles subjectives²² pour illustrer ces différentes séparations symboliques. Le graphique ci-après en présente quelques unes participant à la construction identitaire. Les individus sont ainsi définis par leurs habits, leur chambre et différentes pièces, leur logement, leur quartier, leur ville, etc.



Encadré xx : Les peaux d'oignon du soi étendu

L'espace d'intimité perçu peut assez fortement varier selon les individus : l'espace public proche du logement est vu comme une zone de chez-soi étendu pour les personnes âgées, les enfants et leurs mères. Pour les autres, il est perçu comme plus distant, comme un cadre au sein duquel on valorise les espaces verts²³. La projection identitaire n'est pas la même.

c. Le logement : un équilibre subtil entre intérieur et extérieur

Ces homologues entre la maison et le corps d'une part, et la structure de son imaginaire²⁴ d'autre part, constituent des explications des perceptions, des sentiments positifs ou négatifs, souvent diffus, lors d'une visite. Cette projection est par nature plus compliquée, d'une part, pour les appartements (même si les immeubles sont parfois vus comme un corps trop imposant, devenant alors personnage inhumain ou colossal²⁵) et, d'autre part, à mesure que les maisons se standardisent et perdent leur personnalité.

Cette dialectique intérieure/extérieure reste cependant toujours à l'œuvre pour appréhender l'espace où l'on vit. Les espaces constitutifs du logement n'ont en effet pas tous le même

²² Moles A et Rohmer E. (1998), *Psychosociologie de l'espace*, L'Harmattan, villes et entreprises.

²³ Leonardi L. et M.V. Giuliani (1993), *Biography of a yard*, Socio-environmental Metamorphoses Builtscapes, Landscape, 5, Karaletsou ed.

²⁴ Durand G. (1969), *Les structures anthropologiques de l'imaginaire*, 3^{ème} ed. Bordas.

²⁵ Duborgel B. (2001), *La maison, l'artiste et l'enfant*, Publication de l'Université de St Etienne.

niveau d'intimité. Psychologie, sociologie, anthropologie, architecture... ces différentes disciplines utilisent des termes spécifiques pour qualifier le rapport au logement, termes qui relèvent en fait de deux grandes logiques distinctes. Dans une vision physiologique, les zones se définissent alors par rapport aux fonctions corporelles qu'elles remplissent : manger, se reposer d'une part, discuter, socialiser d'autre part. Dans une vision plus psychologique, les zones s'envisagent par rapport à la notion de chez soi, égocentrée, c'est-à-dire tournée vers soi ou allocentrée, c'est-à-dire tournée vers les autres. Le tableau suivant présente une synthèse des différents termes structurant la description des logements.

orientation égocentrée	orientation allocentrée
vers soi	vers les autres
vers l'intérieur	vers l'extérieur
derrière	devant
espace de renvoi	espace montré
activités de nuit	activités de jour
espace privé	espace public
se reposer	discuter, socialiser
chambre, salle de bain	entrée, séjour, jardin

Tableau xx – Les deux grandes orientations au sein d'un logement

La délimitation du logement circonscrit toujours son propre espace : telle la peau, c'est une enveloppe qui doit rassurer, à la fois étanche et souple, ouverte ou fermée, pour faciliter les liens et les activités avec le monde extérieur²⁶. Selon sa personnalité, l'individu sera plus ou moins tolérant à l'ouverture de son intimité aux communications avec l'extérieur : l'équilibre entre le repli vers soi et l'ouverture vers les autres est un processus dynamique qui varie selon différents critères (âge, sexe, personnalité, etc.) : un voisin sera perçu tantôt comme envahissant tantôt comme complaisant. L'élément clé est la sensation de contrôle sur les événements (nuisances, accès, interactions sociales, etc.). Les murs coupent les communications, les fenêtres et les portes permettent de les rétablir. Le bruit (c'est la nuisance n°1), la vue (vis-à-vis direct) ou l'odeur (proche d'une usine, etc.) relèvent de rapports à l'environnement extérieurs non choisis qui ne facilitent pas la sensation de contrôle nécessaire

²⁶ Eiger A. (2004), *L'inconscient de la maison*, Dunod.

à l'intimité. Cette faculté de pouvoir vivre son individualité et d'autoriser différents sas entre l'intime et l'extérieur, explique le succès des maisons individuelles²⁷ ou des appartements neufs pensés comme pouvant être très bien isolés : 85% des gens pensent que le bruit peut être gênant quand on vit en appartement, contre 3% en maison individuelle, et ils sont 70% à penser que les conflits de voisinage sont liés à la vie en appartement²⁸.

2. Les fonctions du logement

La dimension identitaire du logement a pour conséquences le fait que les acheteurs forment des attentes notamment en termes de sécurité, de rassurance et de qualité de vie.

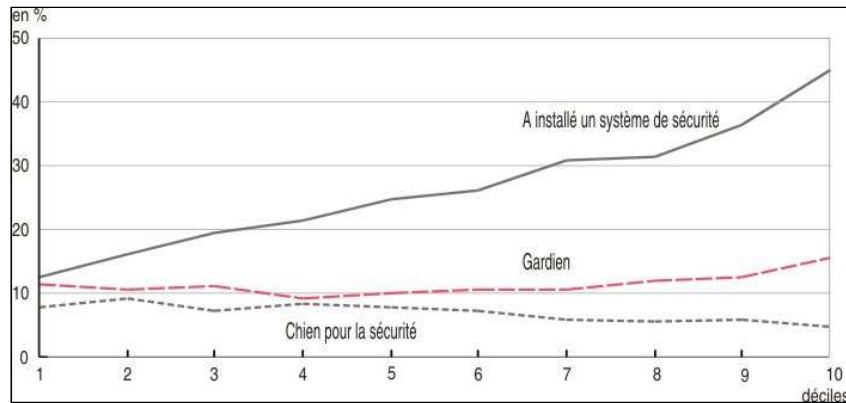
a. Un soi à sécuriser

La première volonté des acheteurs potentiels est avant tout d'acheter un espace sûr, protégé. Le besoin de trouver sa place au sein d'un espace sécurisé est supposé répondre à des incertitudes et à des peurs à la fois réelles (agression physique réelle) et fantasmées ou symboliques (peur de l'autre, de l'inconnu, etc.). L'espace personnel est une zone tampon autour duquel l'individu met en place un système de protection, un rempart entre soi et les menaces perçues. Il est nécessaire de s'y sentir en sécurité et de bénéficier de repères délimitants²⁹. Ce **besoin de sécurisation** s'étend de la maison à l'environnement proche et explique le souhait d'ériger des barrières réelles ou symboliques. Il explique par exemple le développement des systèmes de sécurité et de clôtures : portes blindées, vitres anti-effraction ou serrures trois points équipent 42 % des logements (Insee 1^{ère} 1177, 2008). Les alarmes équipent cinq fois plus de maisons que d'appartements et 96 % des logements parisiens sont protégés par un digicode. L'installation de systèmes de sécurité culmine entre 50 et 69 ans et augmente nettement avec le niveau de vie (cf. graphique ci-dessous).

²⁷ Raymond H. (1974), Habitat, modèles culturels et architecture, *Architecture d'aujourd'hui*, 174.

²⁸ Credoc (2004), Etre propriétaire de sa maison, *Consommation et modes de vie*, 177, septembre.

²⁹ Bernard Y. (1992), *La France au logis*, Mardaga.



Encadré xx – Systèmes de sécurité selon le décile du niveau de vie (Insee 1^{ère}, n°1177)

En réalité, la sécurité est avant tout une sensation : les femmes se sentent plus souvent en insécurité au domicile (12 % contre 5 % pour les hommes), sensation que l’installation de système de sécurité ne suffit pas à faire disparaître : les individus ayant fait installer un système de sécurité continue à éprouver un sentiment d’insécurité après, contrairement à ce que l’on pourrait penser. En effet, le lien entre sentiment d’insécurité et nombre d’agressions est faible : ceux qui redoutent le plus d’être agressés sont aussi ceux qui sont le moins menacés de l’être³⁰. Une maison, et l’espace fermé qui l’entoure, configure une zone protégée qui sécurise. Mais il peut aussi être contre-productif : afficher trop visiblement des systèmes de sécurité crée paradoxalement la sensation d’être dans un environnement insécurisé.

Cette angoisse de l’insécurité se retrouve dans la stratégie de privatisation des espaces publics : il existerait par exemple plus de 1500 passages privés à Paris, souvent des passages sans issue desservant les immeubles lors des opérations de densification des constructions. Par exemple, « La Villa Montmorency », regroupant dès 1853 plus de cent logements, est une forme aboutie de sécurisation d’un espace dans Paris où des caméras de surveillance ont été récemment installées et des panneaux interdisent formellement l’entrée aux non-résidents, sous peine de poursuites³¹.

La peur de l’insécurité pousse à la privatisation d’espaces dans la conception même des programmes immobiliers. Dans les années 1990, un des premiers programmes, « Le Domaine du Golf » à Saint-Germain-les-Corbeils était constitué de plus de 400 logements réalisés autour d’un parcours de Golf. L’ensemble était fortement sécurisé. Il s’agit d’un territoire

³⁰ Chauvel L., Forsé M., Jaslin J.P., Bonnin P. (1993), Chronique des tendances de la société française, *Revue de l’OFCE*, 46, 1, 259 – 287.

³¹ Pinçon M. et Pinçon-Charlot M. (2001), *Dans les beaux quartiers*, Paris, Seuil, coll. « L’Épreuve des faits ».

entièrement privé, clôturé par un grillage de 1,50 mètre mais sans cloisonnement entre maisons. Cet espace est gardé avec barrières, gardien à l'entrée et rondes de nuit. Les maisons s'y vendent très facilement, la sensation « d'être en sécurité » étant un critère crucial dans l'achat d'un logement³².

b. Un soi à rassurer

Une explication de la volonté croissante d'accession à la propriété se retrouve dans la recherche de sécurité dans le temps, pour l'avenir de soi et de sa famille. Ce besoin de sécurité dans un monde instable et incertain répond à la peur de se retrouver sans domicile, sans espace à habiter, sans chez-soi. Tangible et réel, le bien immobilier est un investissement rassurant : il représente quelque chose qui ne peut pas disparaître et un dernier recours « *au moins je ne serai pas la rue* »; contrairement aux placements en bourse qui apparaissent plus virtuels, abstraits et intangibles. Il s'agit aussi d'un investissement sécurisant à qui on attribue plus de valeur : les individus valorisent plus fortement ce qu'ils sont capables de toucher³³. Ce biais de *tangibilité* explique que l'investissement immobilier est perçu comme un des moyens plus sûrs de se constituer un patrimoine pour la retraite : passé un certain âge, la nécessité d'avoir un toit à soi répond à la crainte d'arriver à la retraite, locataire, sans possibilité de faire face aux échéances des loyers.

Plus fondamentalement, l'achat d'un bien immobilier n'est pas seulement une sécurité pour ses vieux jours, c'est aussi un ancrage dans l'instant, une « **sécurité ontologique** ». Acquérir un bien procure un confort psychologique car l'individu est rattaché à un socle permanent, quelques soient ses diverses expériences, ici ou ailleurs, maintenant ou plus tard. Cette sécurité ontologique est un moyen de donner du sens à la vie, de nourrir des émotions positives et continues en évitant l'anxiété du lendemain et le chaos. Elle permet d'avoir confiance, de vivre heureux et pleinement³⁴. Cette sensation de sécurité est plus facilement atteinte et vécue pour les propriétaires que pour les locataires³⁵. Se sentir protégé procure une

³² Callen D. et R. Le Goix, (2007), *Fermetures et "entre soi" dans les enclaves résidentielles*. In Le Goix, Saint-Julien, *La métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*. Belin (coll. Mappemonde).

³³ Wolf J., Arkes H. et W. Muhanna (2008), The Power Of Touch: An Examination Of The Effect Of Duration Of Physical Contact On The Valuation Of Objects, *Judgment and Decision Making*, 3, 6, 476-482.

³⁴ Giddens A. (1991), *Modernity and self-identity: self and society in the late modern age*, Cambridge Polis Press.

³⁵ Hiscock, R. and Kearns, A., Macintyre, S. et Ellaway, A. (2001) *Ontological security and psychosocial benefits from the home: qualitative evidence on issues of tenure*. *Housing, Theory and Society*, 18, 1-2, 50-66.

sensation d'invulnérabilité, fondamentalement nécessaire pour exercer son autonomie et construire son identité. En cela la possession de son logement permet de se libérer de quelque chose pour se sentir libre de faire autre chose.

Enfin, ce logement tangible assure permanence et continuité dans l'histoire, donc crée le lien via la transmission familiale. Investir dans un logement offre une « **immortalité symbolique** »³⁶ car la pierre perdure par delà la vie humaine. Elle incarne la vie de son acquéreur, donnant l'illusion d'une forme d'influence, au-delà de la mort, sur la capacité de protéger ses proches.

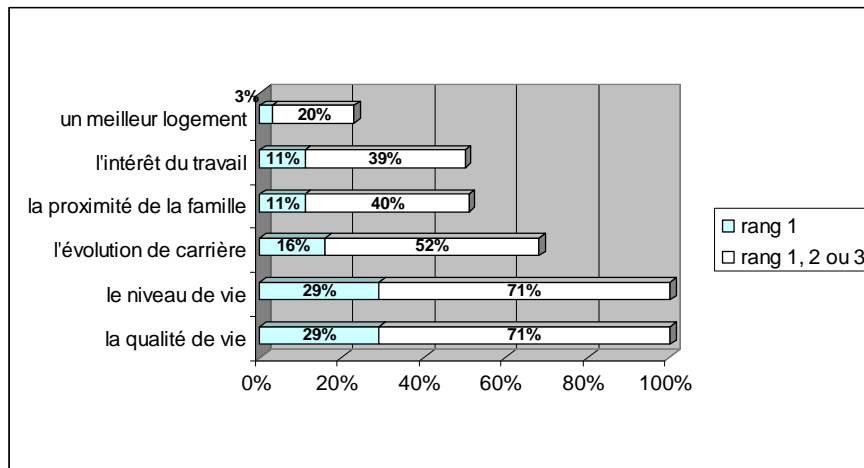
c. Un soi à cocooner

► *Une recherche de bonne qualité de vie*

Dans la mesure du possible, l'achat d'un logement résulte d'un arbitrage entre une absence de confort suffisant et la volonté d'être propriétaire. Pour les jeunes, le départ de la maison familiale oblige à des sacrifices que certains ne sont pas toujours enclins à supporter. Même s'ils souhaitent vivement acheter, 37 % des jeunes habitant chez leurs parents déclarent vivre une cohabitation contrainte, faute de choix³⁷. Ils n'envisagent d'acheter un logement que dans la mesure où celui-ci leur permet de ne pas renoncer à une certaine qualité de vie : « *Acheter, oui, c'est préférable, à condition de pouvoir bien vivre* », est un sentiment partagé par 60 % des 25-34 ans et par 56 % des 35-49 ans. Le logement doit permettre l'épanouissement de soi et offrir la possibilité de s'y projeter. La recherche de qualité de vie, nécessaire à cet épanouissement, est la première motivation d'achat déclarée (cf. encadré).

³⁶ Price L., Arnould E., et Curasi C. (2000), Older Consumers' Disposition of Special Possessions, *Journal of Consumer Research*, 27, 2, 179-201.

³⁷ Observatoire Caisse d'Épargne (2008), Le logement entre rêve et raison.



Encadré xx – Les motivations pour déménager (sondage *opinionway* pour l'AFPA, 2007)

Cette recherche d'une certaine forme de qualité de vie se traduit, dans une perspective égocentrée par la tendance « cocooning ». Ce repli domestique caractérise une évolution particulière des modes de vie, résultat de l'échec des idéologies collectives, de l'importance croissante accordée à l'histoire personnelle, de l'augmentation du temps passé chez soi et de l'accroissement des possibilités d'amélioration des équipements domestiques. Elle considère le logement comme un petit nid, un cocon qui favorise l'épanouissement personnel et apporte des émotions positives.

L'organisation et les fonctions des pièces, notamment celles renvoyant à l'intime, sont aujourd'hui revisitées. Par exemple, la salle de bain doit servir l'épanouissement personnel, le bien-être, la possibilité de prendre soin de soi : elle devient une « **salle de bien** ». Dans les chambres, chacun doit trouver sa place, son individualité : c'est l'espace intime, qui permet de se couper du monde visuel et sonore. La chambre ne doit pas donner sur la rue, celle des adultes est souhaitée éloignée de celle des enfants, dans un univers spécifique avec dressing et salle de bain intégrés et isolés des autres membres, etc.

➤ *Un logement personnalisable*

La liberté de personnalisation et d'aménagement ne se réduit pas seulement à la liberté du plan de la maison. Elle renvoie davantage à la flexibilité et à la possibilité d'aménager et de personnaliser (pouvoir mettre son canapé d'angle hérité de sa grand-mère par exemple). L'évolution de l'organisation des structures du logement a conduit à favoriser la coopération symbolique entre les différents membres de la famille : ce sont moins les caractéristiques physiques de la maison comme forme construite qui ont de l'importance mais plutôt la

manière dont les individus ont la possibilité de l'aménager impliquant de nouvelles formes culturelles de gestion des relations familiales³⁸ : la cuisine est ainsi devenue un espace qui doit favoriser les communications, notamment entre filles et mères³⁹.

Le grand succès du pavillon depuis les années 1970 s'explique par le fait qu'il contraste avec les grands ensembles d'appartements. Le pavillon permet de recréer la séparation du dehors et du dedans à plusieurs niveaux et offrant une vision du monde en cohérence réunissant des qualités symboliques et pratiques. Dans l'idée, cette tendance va à l'encontre de la standardisation opérée dans les immeubles fondés sur la rationalisation technique et économique et qui restent caractérisés par leur surface de référence identique partout en France (selon le décret de la norme minimale d'habitabilité), leur plan de série, leur superposition en étages et la banalisation exacerbée par le blanc des façades empêchent toute projection humanisante et appropriation de l'intérieur (il est interdit de mettre des fleurs au balcon par exemple).

Aujourd'hui, malgré la standardisation des lotissements, les maisons individuelles sont aussi capables de s'ajuster aux désirs des individus. 93% des individus apprécient un espace personnalisé⁴⁰. Dès lors, de nombreux promoteurs proposent une personnalisation de plus en plus poussée et offrent aux acheteurs la possibilité de concevoir eux-mêmes leur habitat, respectant ainsi le désir d'être unique et de trouver un logement à leur image.

► *Un contact avec la nature*

S'inscrivant aussi sans cette volonté d'une meilleure qualité de vie, un élément structurant est la tendance au retour aux sources, à la nature, au contact avec l'environnement. Le **naturotropisme** correspond au fait que l'acheteur recherche dans l'idéal un logement au milieu de la nature, commerces, écoles, équipements sportifs et culturels et rejette les nuisances (pollution de l'air, sonore ou visuelle des zones commerciales défigurées et mal pensées, insécurité, etc.).

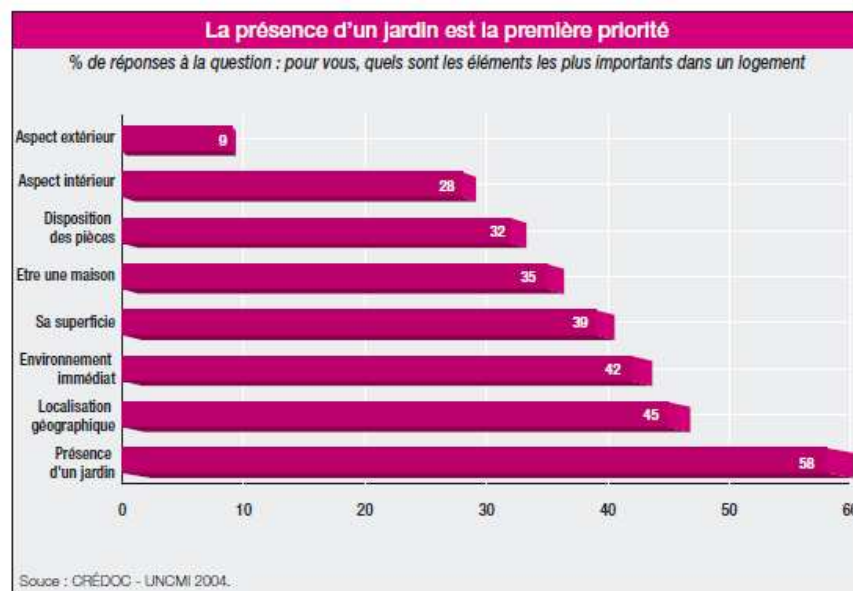
Ainsi, à la question « *Pour vous, quels sont les éléments les plus importants dans un logement* », 58 % des personnes interrogées répondent en premier lieu « *Le fait qu'il y ait un*

³⁸ Bernard Y. (1993), Les espaces de l'intimité, *Architecture et comportements*, 9, 3, 367-372.

³⁹ Léger J.M. (2002), Architectes et sociologues de bonne volonté, *Communications*, 73, 125-148.s

⁴⁰ Djefal S. et Eugene S. (2004), Etre propriétaire de sa maison : un rêve largement partagé, quelques risques ressentis, *Consommation et modes de vie*, Crédoc, 177.

jardin »⁴¹. Ce désir explique le succès du jardinage (cf. encadré ci-après) et la valorisation des espaces verts dans le prix des habitations. Le jardin et les espaces verts autour de la maison sont à la fois un espace de projection de soi (l'image de son jardin intérieur), un moyen de s'approprier la distance entre la maison et les autres, et de fournir un cadre agréable pour se ressourcer.



Encadré xx – L'élément le plus important d'un logement ? Le jardin
(source : Crédoc, 2004)

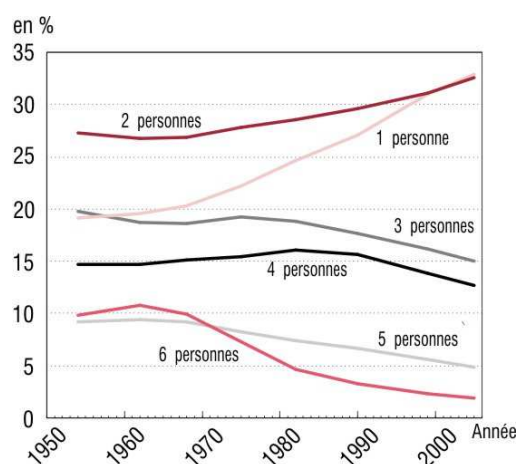
D'un point de vue sociologique, les « néo-ruraux » cherchent aujourd'hui à déménager de la ville à la campagne. Si les « rurbains » des années 80 s'étaient installés dans les banlieues des villes pour gagner en qualité de vie, les néo-ruraux rejettent stress, bruits, pollution, insécurité – tout ce qui agresse le moi intérieur - pour trouver la tranquillité des périphéries des villes moyennes de province. Avec le développement des outils de communication et du télétravail, ces néo-ruraux « bobos des champs »⁴² travaillent à distance. Leur recherche de logement se concentre sur la volonté de garder, dans un environnement naturel, les avantages des urbains notamment en termes de confort et d'équipements collectifs (sport, culture, transport, etc.).

d. Le recentrage sur l'individu : une tendance qui va se maintenir

⁴¹ Djefal S. et Eugene S. (2004), *Etre propriétaire de sa maison : un rêve largement partagé, quelques risques ressentis*, Consommation et modes de vie, Crédoc, 177.

⁴² Mermet G. (2005), *Francoscopie*, Larousse.

La place croissante accordée à l'individu (et la moindre aux groupes traditionnels dans la définition de l'identité) favorise le recentrage, la volonté de garder autonomie et indépendance : le nombre de personnes par ménage occupant un logement décline régulièrement (cf. graphique ci-après). Avoir un logement à soi permet de choisir son temps, son tempo, ses activités, notamment sociales et familiales sans forcément être isolé ; la montée de l'hédonisme individuel ne diminue pas le besoin de socialisation mais le reconfigure. Cette mutation est cependant souvent le résultat des aléas de la vie moderne : études, mobilité professionnelle, divorce, etc.



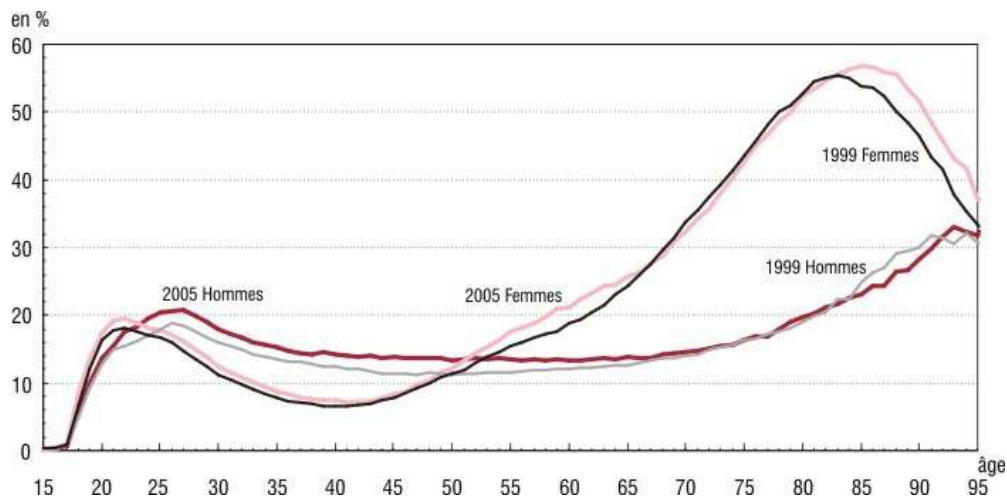
Graphique xx - Répartition des logements selon le nombre d'occupants (source Insee).

Les projections de l'Insee font état d'une forte diminution du nombre de personnes par ménage. A une moyenne d'environ 2,3 actuellement, celle-ci devrait être à 2,2 en 2020 et 2,1 en 2030. 2,1 millions de familles monoparentales résident en France, soit 10 % de plus qu'en 1999. 1,7 million d'entre elles vivent avec des enfants de moins de 25 ans. L'augmentation du nombre de seniors, la reconfiguration des familles, les étudiants contraints de s'éloigner des parents, les personnes aspirant à vivre seules sont autant d'éléments expliquant l'augmentation du nombre de ménages solitaires, et donc des demandes de logements correspondantes, d'environ 50 000 logements par an, voire 80 000 logements d'ici 2020⁴³ : les économies liées à la cohabitation (partage des coûts fixes) ont augmenté proportionnellement à l'augmentation de l'habitat solitaire, ce qui signifie que le coût d'être seul est jugé moins élevé que le coût de la promiscuité liée à la cohabitation.

Cette tendance s'inscrit à la fois dans une quête d'espace personnel plus important et dans une volonté d'autonomie dans le choix du moment et du lieu de socialisation.

⁴³ Batsch L., Burckel D., Cusin F. et C. Julliard (2006), Demande de logement : la réalité du choc sociologique, L'observateur de l'immobilier, *Revue du crédit foncier*, n°hors série.

Hommes et femmes n'entretiennent pas la même relation au logement. En début de cycle de vie, les filles quittent plus tôt le foyer parental (jusqu'à 23 ans) et logent plus souvent seules que les garçons. En revanche, jusqu'à 50 ans, les hommes sont plus nombreux à vivre seuls : ils se mettent en couple plus tardivement. Vivre seul est plus fréquent avant la soixantaine, surtout chez les hommes. Après 60 ans, 44 % des personnes vivent seules et les trois quarts d'entre elles sont des femmes. L'allongement de l'espérance de vie en bonne santé ou, du moins, sans dépendance, contribue à maintenir les personnes âgées à leur domicile.



Encadré xx - Part selon l'âge des hommes et des femmes seuls en 1999 et 2005⁴⁴

Finalement, dans un contexte de recentrage de l'individu sur lui-même, d'autonomie croissante, la relation au logement s'explique d'une part par des **besoins primaires** :

- de sécurisation physique contre les agressions potentielles du voisinage environnant,
- de sécurité financière contre l'angoisse de se retrouver sans rien
- d'affirmation d'un lieu possiblement clos et hermétique, un intérieur se faisant son espace personnel favorisant le retour quasi infantile.

Et d'autre part, reliés à l'individualité et à l'épanouissement de soi, des besoins **plus élaborés**:

- de sécurité ontologique, un ancrage tangible et permanent permettant l'épanouissement social,
- d'ancrage temporel et d'immortalité symbolique donnant du sens au sacrifice, pour les générations futures
- de personnalisation et d'investissement du logement comme reflet de soi
- d'un certain niveau de qualité de vie, favorisant une bonne estime de soi.

⁴⁴ Insee première n° 1153

II - Les facteurs externes du processus d'achat

Les déterminants externes sont les pressions extérieures à l'individu, désirées ou subies, qui influencent son attitude envers le logement. Ils dépendent des interactions qu'a un individu avec les autres : les liens entre soi et les autres définissent pour partie les attentes envers un logement. Le type d'habitat ou l'organisation interne (appartement, maison, etc.) et/ou la répartition (beaux quartiers, faubourg populaires, quartiers difficiles, etc.) sont des marqueurs visibles de la différence entre groupes sociaux⁴⁵ et de l'existence de groupes homogènes de référence auxquels l'individu peut appartenir. Ces déterminants externes recouvrent les influences de la famille (section 1), les interactions avec les voisins en tant que groupe homogène (section 2) ou les cadrages de la classe sociale et du modèle culturel (section 3).

1. La famille et le logement

De manière classique, la famille a une certaine conception de son entité, de son identité et elle évolue selon un schéma prédictible.

a. La famille traditionnelle

► *La famille nucléaire*

La représentation classique de la famille est la « famille nucléaire », c'est-à-dire la cohabitation sous un même toit des deux parents et du ou des enfants. Chaque famille a une certaine vision d'elle-même, vision qui rentre en cohérence avec les projets d'achat immobilier. Elle conçoit son logement d'une manière particulière selon la place de chacun et la relation avec l'extérieur, le modèle classique étant celui de la maison pavillonnaire. Au-delà de ce stéréotype, ces différentes visions sont par exemple mises en évidence en psychologie par le « test de la maison » de F. Minkowska qui montre que le rêve d'une maison renvoie en partie, via un mécanisme de projection, à l'imaginaire d'un corps commun idéal qui maintient la cohésion et l'équilibre entre tous les membres (cf. encadré ci-après).

⁴⁵ Fijalkow Y. (2007), *Sociologie des villes*, Repères, La Découverte, 3^{ème} édition.

Dans une expérience réalisée sur plusieurs familles, un chercheur a ainsi demandé aux différents membres de réfléchir ensemble à leur maison idéale⁴⁶. Ce faisant, il les a amenés à représenter leur *moi groupal* idéal. Après réflexion et discussion, l'un d'eux devait tracer ce dessin sous les indications des autres. Si la maison de rêve est toujours conçue avec beaucoup d'espace et avec plus de pièces qu'il n'en faut, la manière de la dessiner reflète la façon dont les membres conçoivent ce groupe de référence familial et perçoivent l'espace habité. Trois groupes relativement homogènes ont été mis en évidence :

La maison façade : nous sommes l'image que nous renvoyons

Ces individus représentent la maison par une façade. La famille est incapable d'imaginer une intériorité à la maison de rêve, l'habitation est vue, définie par l'extérieur. C'est une couche superficielle, une enveloppe vide : l'image qu'ils renvoient de leur habitation est le critère le plus important (souvent des familles en ascension sociale plus ou moins séparées de leur milieu d'origine). Plus cette image est positive, plus le logement sera apprécié.

Le mur d'enceinte : nous sommes définis par notre culture à préserver

Ces personnes dessinent un plan de la maison de manière centripète, de l'extérieur vers l'intérieur. Les frontières extérieures et les murs en contact avec l'environnement sont accentués et forment un contenant bien délimité, comme pour protéger la famille des agressions extérieures. Les quelques ouvertures sont protégées (chien de garde, haie d'arbres, etc.). C'est la recherche du « moi-carapace »⁴⁷, la capacité de l'habitation à donner la sensation de protection et d'intimité qui est alors le critère le plus important.

La maison floue : nous sommes en recherche d'identité

Ces individus dessinent un plan de manière centrifuge, par ajout progressif de pièces à partir d'un centre, un objet commun (table, cheminée, etc.). La relation à l'environnement est alors fortement perméable (les annexes se confondent avec l'environnement, dans une construction potentiellement infinie). La construction intérieure manque de repères et de cloisons, et les rôles de chacun dans la famille semblent assez flous. L'intimité paraît peu respectée, l'image de l'habitation imprécise : les projections de soi dans la maison ne sont pas sûres et les projets d'habitation ne sont pas clairs.

Encadré xx – Le moi groupal et la vision de soi

⁴⁶ Cuynet P. (1999), *La maison de rêve*, Le divan familial, 3, 59-72.

⁴⁷ Anzieu D. (1987), *Les signifiants formels et le moi peau*, in Anzieu D. et coll, *Les enveloppes psychiques*, Paris, Dunod, 1-22.

Le projet d'achat immobilier redéfinit et matérialise non seulement les zones de pouvoir et d'influence (cf. chapitre 2, III) mais aussi l'espace de chacun et la manière de penser les liens entre les membres et avec l'extérieur et au cours du temps.

► *Le cycle de vie familial*

La structure de la famille évolue au cours du temps à mesure que les membres grandissent. Le cadre traditionnel du cycle de vie familial est d'être célibataire, puis marié, puis marié avec enfants, puis sans enfants, puis retraité, puis veuf et suit donc a priori un schéma classique : les besoins et motivations d'une famille en termes de logement dépendent du nombre de membres qui la composent, de leur âge et de leur revenu. Des événements décisifs initient de nouvelles étapes dans la vie des individus et impliquent un réajustement des priorités. Si, à chaque étape, sont redéfinis avec plus ou moins de nécessité les besoins en termes de logement, les événements qui occasionnent l'achat d'un logement arrivent le plus souvent dans les dix premières années de la vie d'adulte (départ parental, formation d'un couple, arrivée d'un enfant, changement professionnel) : un quart des déménagements est dû à la volonté de trouver plus grand ailleurs.

Les étapes classiques identifiées par les professionnels de l'immobilier sont les suivantes :

- **La naissance et la mort.** À la naissance d'un enfant, la famille a besoin d'une pièce de plus. Le couple cherche à déménager, surtout si c'est le premier enfant. Le couple devient une famille et l'accession matérialise cette mutation. Pour certains psychologues, c'est le troisième enfant qui matérialise un fort ancrage familial dans la mesure où cette arrivée peut être vécue comme marquant un engagement quasi-définitif dans un grand logement familial.

A contrario, après le décès du dernier parent, les enfants vendent souvent le logement du défunt. Certains agents immobiliers l'ont bien compris qui parcourent les rubriques nécrologiques pour trouver des clients. Et quand la succession le permet, les héritiers acquièrent un nouveau bien.

- **Le mariage et les séparations.** Quand deux célibataires décident de vivre ensemble, ils cherchent à louer ou à acheter un nouveau logement. Soit les deux vivaient encore chez leurs parents et la situation était peu satisfaisante, soit leur logement de célibataire étaient trop exigus pour deux, soit ils veulent signifier que le couple est différent de la réunion de deux personnes et un nouveau lieu de vie est la meilleure façon de le montrer. Symétriquement, l'augmentation rapide du nombre de divorces est un moteur notable de l'activité des agents

immobiliers. A titre d'exemple, les divorces représentent 30% des mandats de vente de certaines agences de grandes villes. Souvent, dès que la séparation est actée, il faut vendre vite et racheter si possible tout de suite.

- Promotions, mutations et chômage. Les événements de la vie professionnelle conduisent parfois à changer de logement, pour des raisons économiques ou géographiques. Une promotion synonyme d'augmentation des revenus peut permettre de dépasser le seuil de solvabilité et donc d'obtenir un crédit immobilier. Une mutation dans une nouvelle région conduit à déménager. Plus les individus sont qualifiés et à haut niveau de revenu, plus ils ont tendance à déménager dans une ville différente. A l'inverse, moins ils le sont, plus ils ont tendance à rester dans la même ville. Les organismes du 1% logement en ont tiré les conséquences et ont créé des agences immobilières spécialisées dans la mobilité des salariés. À l'inverse, une période de chômage qui se prolonge entraîne des difficultés à rembourser les traites de l'emprunt et on est obligé de vendre.

- Départ à la retraite et quatrième âge. Pour de nombreux français, l'heure du départ à la retraite est celle du retour dans la région d'origine ou du départ vers le soleil, la Côte d'Azur pour les plus aisés. C'est donc une vente et un achat immobilier ! Mais ce n'est pas définitif, car, après soixante-dix ans, la maison à la campagne est perçue comme trop isolée et le jardin trop lourd à entretenir. Dans certaines villes, des agents immobiliers font l'essentiel de leurs affaires avec des seniors qui vendent leur maison de village pour acheter un appartement en centre-ville proche des leurs, des commerces et des médecins (cf. encadré ci-dessous).

D'après une enquête menée par Century 21 en octobre 2007 sur le logement idéal des Français, à la question "*Si vous pouviez choisir votre logement sans limite de budget, vous choisiriez d'habiter...*" les personnes interrogées répondent une maison dans un village (25%), un pavillon (22%) alors qu'ils ne sont que 20% à habiter en zone rurale. Les chiffres ont même tendance à augmenter. 83% des individus considèrent que le logement idéal est une maison (37% une maison à la campagne)⁴⁸. Ce désir d'une maison est cependant amoindri à mesure que l'on vieillit, les plus de 50 ans préférant davantage l'idée d'un appartement en centre ville alliant sécurité et vie sociale.

⁴⁸ Observatoire Cetelem (2009)

Encadré xx – De la maison à l'appartement

Finalement, pour ceux dont le dernier déménagement est dû à un changement dans la vie familiale⁴⁹, il s'agit pour 39% de la naissance ou du départ d'un enfant, pour 30% d'une installation en couple, et pour 17% d'un divorce. A chaque étape, correspond peu ou prou une demande parallèle pour un type de logement spécifique : studio, deux pièces, appartement ou maison familiale, maison adaptée pour personnes âgées.

b. Les évolutions des dynamiques familiales

On peut noter trois grandes tendances qui relativisent pour partie le cycle de vie traditionnel et bouleverse la nature et l'utilisation des logements recherchés : la reconfiguration de la cellule familiale, les exigences de flexibilité professionnelle et l'avènement de la population spécifique que représente les seniors. Ces différentes ont une influence sur la manière de penser l'organisation interne du logement d'aujourd'hui.

➤ *Elargissement ou éclatement de la cellule familiale*

Les modèles familiaux se sont diversifiés. Aujourd'hui, le nombre de familles reconstituées et de familles monoparentales s'est fortement accru, imposant de nouveaux liens, donc une nouvelle manière de concevoir l'espace. Les liens interpersonnels se définissent de plus en plus sur un modèle clanique ou tribal⁵⁰. La famille post-moderne est aujourd'hui considérée comme une addition d'individus réunis par une histoire, des intérêts et une culture commune. La dimension de cette famille-tribu reste humaine, cela signifie que même si tous les membres n'ont pas de liens biologiques directs, ils se connaissent et communiquent facilement les uns avec les autres en partie grâce au développement des nouvelles technologies qui permettent de repenser l'espace. La tribu, le clan comprend des membres des familles recomposées ainsi que des personnes issues d'un cercle restreint d'amis proches.

Conséquence de cette évolution, la famille et le couple sont des notions de plus en plus dissociées du mariage. Les couples se séparent plus souvent qu'ils ne restent ensemble. Le divorce renforce la fragilité financière, entraîne la revente du bien et parfois le retour à la location : 40% des ménages propriétaires sont devenus locataires à la suite d'une séparation ; lors de la présence d'enfants, la garde alternée suppose que les parents se logent à proximité

⁴⁹ Cusin F. et C. Julliard (2010), *Le logement, facteur d'éclatement des classes moyennes ?*, Paris, CFE-CGC, Université Paris-Dauphine.

⁵⁰ Cova B. et V. Cova (2001), *Alternatives Marketing*, Dunod, Paris.

l'un de l'autre, en général non loin de l'école des enfants afin de garder une forme de continuité au milieu des recompositions.

Dans ce nouveau contexte, il existe une tension entre la volonté d'être isolé, protégé (force centrifuge) et la volonté d'être en contact, connecté avec sa famille, ses amis, etc. (force centripète). Conséquence en terme de logements, les divorcés préfèrent habiter dans le centre ou proche du centre des villes⁵¹. Dans un second temps, lorsqu'un nouveau couple se reforme, deux logiques de recomposition émergent⁵² :

- **La volonté d'avoir un lien préservant l'individualité** et la distance avec les autres : ce modèle suppose que chacun des nouveaux conjoints perçoit des revenus suffisants pour conserver un logement personnel. Il peut répondre au besoin d'indépendance, d'autonomie, de recentrage, de préservation des enfants, etc. Différentes études montrent que les individus ne sont pas prêts à déménager loin de leur habitat actuel car ils ont un attachement, un ancrage, avec leur famille et leurs amis. Cette sphère des proches est citée au total à 81% par cette partie de la population, notamment par les 18-24 ans (92%) et les demandeurs d'emploi (88%) qui affichent ainsi une plus grande dépendance à leur tribu⁵³.

- **La volonté d'avoir un « chez-nous »** : ce modèle suppose la cohabitation du couple et peut s'envisager de deux manières. Soit un des deux conjoints intègre le domicile de l'autre. Le constat est alors souvent que le domicile est trop étroit et qu'il convient à terme de trouver un logement plus adapté. Soit ils envisagent un nouveau logement à deux, et le projet d'achat éventuel doit intégrer le passé et les représentations de deux histoires familiales (mode de vie, mobilier, etc.). Plus globalement, s'inscrivant dans cette perspective, même si le maintien à domicile des seniors apparaît difficile notamment pour des raisons financières, la volonté de créer un espace de vie commun entre les générations amène à se rapprocher de la résidence des parents (cf. seniors). Cette solidarité familiale facilite la gestion des jeunes enfants et des problèmes pratiques.

Dans ces familles recomposées, le couple parental d'origine et les enfants ne se retrouvent pas dans un logement unique (celui du parent « gardien » par exemple). En revanche, il prend davantage la forme d'une tribu résidentielle, incluant les logements des grands parents, des parents, les résidences secondaires ou celles d'autres membres de la famille.

⁵¹ Timmermans H. et L. Van Noortwijk (1995), Context dependencies in housing choice behavior, *Environment and Planning*, 27, 181-192.

⁵² Bonvalet C. et C. Clément (2006), *Les espaces de vie des familles recomposées*, Paris, Puca, Collection recherche, 161, Janvier.

⁵³ Sondage *opinionway* pour l'AFPA (2007)

➤ *Les exigences de mobilités professionnelles*

L'acheteur potentiel est aujourd'hui confronté à un vrai paradoxe, celui de vouloir d'une part s'ancrer dans un espace donné pour y construire une famille et d'autre part de répondre à l'exigence de mobilité que lui impose son employeur ou au changement d'emploi (cf. encadré ci-dessous).

Interview de Claire Juillard, sociologue de la ville et de l'immobilier, Université Paris Dauphine

Des travailleurs plus flexibles, cela signifie-t-il plus de logements à trouver ?

Comme les transformations familiales, les transformations du marché de l'emploi affectent les trajectoires résidentielles. Elles concernent des ménages plus mobiles dans un contexte de flexibilité accrue où la mobilité correspond à une sorte de « compétence » professionnelle nécessaire au maintien de son employabilité. Ces ménages mobiles sont confrontés à des choix complexes de localisation au fil des mutations, notamment dans les cas de plus en plus fréquents de bi-activité. Pour concilier mobilité professionnelle et vie de famille, ils tendent à avoir recours à des logements « intérimaires », c'est-à-dire des pied-à-terre ou des meublés dont l'usage engage dans l'expérience du célibat géographique. La demande de logement s'en trouve démultipliée. Au point que lorsque ces ménages cumulent recombinaison familiale et célibat géographique, ce n'est plus à des phénomènes de bi-résidence que l'on assiste mais à la formation de véritables « **archipels résidentiels** » composés d'un côté par les résidences principales de l'ensemble des parents et de leurs enfants et d'un autre côté, par leurs logements intérimaires ou occasionnels, voire par leur résidence secondaire lorsque celle-ci constitue, dans les cas extrêmes, la seule base commune.

Tout le monde est-il aussi mobile ?

Non, les transformations du marché de l'emploi multiplient aussi le nombre de ménages « captifs » contraints à l'immobilité en raison de la fragilisation de leur parcours professionnel : précarité, chômage et temps partiel subi constituent autant de freins à la mobilité résidentielle. Ces ménages, dont la figure extrême pourrait être celle de la famille monoparentale propriétaire d'un logement hypothéqué ou locataire du parc social de fait, manquent l'appel à une plus grande flexibilité au travail du fait de leurs difficultés d'accès au logement. Le blocage de la chaîne du logement et le manque de fluidité des marchés immobiliers est un autre facteur pénalisant.

Finalement, le paradoxe est que la flexibilisation et la fragilisation des parcours professionnels créent une nouvelle demande de logements autant qu'elles en empêchent.

Encadré xx - La flexibilité croissante du travail entraîne-t-elle plus de déménagements ?

Dans ce contexte, alors que l'incertitude et la flexibilité deviennent la règle, paradoxalement l'acquisition d'un logement revêt un caractère compensatoire qui se traduit par une immobilité choisie⁵⁴ : les individus cherchent toujours à acheter leur logement et à consentir des sacrifices pour avoir leur chez-soi, leur ancrage sécurisant, à un moment donné. L'emprunt sur 30 ans pour acheter une maison familiale n'effraie pas. Il n'est plus le symbole d'un ancrage quasi à vie dans un lieu défini, mais davantage le franchissement d'une étape sociale. On envisage plus facilement la revente pour acheter (ou louer) à nouveau quelques années plus tard en fonction de l'évolution de la famille.

► *L'avènement des seniors*

Le départ des enfants peut introduire une crise dans le couple, le *syndrome du « nid vide »* : après la cinquantaine, on entre dans un monde de seniors. Cette nouvelle configuration familiale est centrée sur les deux membres du couple qui assistent au vieillissement des parents, voire à leur dépendance, à l'éloignement des enfants qui prennent leur autonomie. De plus, il arrive souvent que des incertitudes professionnelles se conjuguent à ces éléments. Ces évolutions peuvent devenir des coûts économiques et affectifs. S'impose dès lors un recentrage sur le couple initial et une redéfinition des relations hors des rôles de parents. Le logement est devenu trop grand pour deux. A la fragilité des liens affectifs répond le désir de nouveaux liens sociaux : revenir en appartement, en centre ville, se rapprocher de ses enfants.

Actifs et mobiles, certains retraités sont de plus en plus en mesure de garder leur habitation principale tout en achetant une autre résidence. L'augmentation du nombre de résidences secondaires et occasionnelles est estimée à environ 25 000 de plus par an par l'Insee. Ces seniors accédants à la propriété sont âgés entre 60 à 69 ans et désirent un logement neuf pour 2/3 d'entre eux. Trois motivations principales les incitent à déménager⁵⁵ :

- Un logement « **confort** » et un mouvement vers le soleil et la mer
- Un logement « **nostalgie** » et un retour au pays, vers des zones délaissées par les jeunes
- Un achat « **famille** » et précaution via un rapprochement près les enfants, et une implication dans la vie des petits-enfants.

⁵⁴ Batsch L., Burckel D., Cusin F. et C. Julliard (2009), Demande de logement : la réalité du choc sociologique, L'observateur de l'immobilier, *Revue du crédit foncier*, n°hors série.

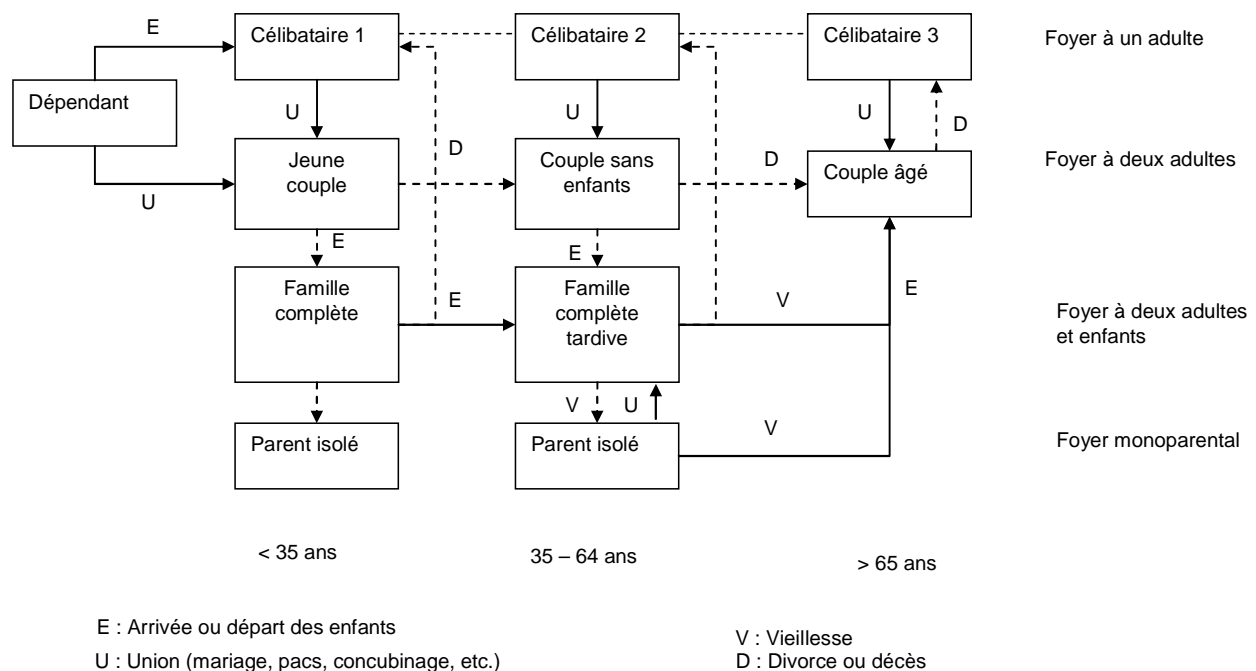
⁵⁵ Op. cit.

La population spécifique du 4^{ème} âge est, elle-aussi, de plus en plus nombreuse et exigeante. Si elle cherche globalement un maintien à domicile et un aménagement médicalisé des logements, elle n'est pas prête réellement pour autant à se ghettoïser au sein de résidences conçues spécifiquement. Ces seniors recherchent des logements près des services et commerces de la commune d'origine.

c. Les implications en termes de logements

► *Un schéma moins linéaire et moins prédictible*

Finalement, les analyses actuelles des logements familiaux intègrent les nouvelles évolutions protéiformes des familles recomposées, de l'évolution du rôle des femmes, des enfants arrivant et partant tardivement, des couples ne voulant pas d'enfants ou des foyers monoparentaux. Cela a des conséquences sur les nouvelles analyses du cycle de vie qui intègrent l'âge, le statut matrimonial au sens large, la présence éventuelle d'enfants et l'âge des enfants. Le graphique ci-dessous décrit ainsi les différentes phases⁵⁶. Chaque case correspond a priori à un logement particulier, ou à une utilisation du logement particulière.



⁵⁶ Wilkes R.E. (1995), Household Life Cycle Stages, Tansitions and Product Expenditures, *Journal of Consumer Research*, 22, juin.

Encadré xx – Les cycles de vie familial et les besoins de logements

Les parcours de vie moins linéaires qu'avant créent une plus grande variété de logements au cours du cycle de vie familial. Ceux-ci sont ainsi à la fois plus éphémères et plus modulables.

► *La pièce à vivre ou « salle de liens »*

Après une augmentation régulière des surfaces habitables depuis la seconde guerre mondiale jusqu'aux années 90, on assiste à un renversement de tendance (notamment du fait du prix du foncier), à une réorganisation des pièces communes et une suppression des espaces dits perdus tels que l'entrée ou le couloir ; après une logique de spécialisation des espaces domestiques, la tendance aux réouvertures dans la sphère publique, dite « de jour », marque un retour à l'intégration de chacun dans la tribu. Ces nouveaux espaces de l'habitat familial atténuent les hiérarchies et la diversité des âges entre les membres, favorisent la convivialité, la communication, le partage entre soi, et remettent en cause l'idée des espaces fonctionnels purement privés et cloisonnés. C'est ce que certains professionnels ont appelé le *Hiving* (*la ruche*). Le membre de la famille qui travaille en cuisine ne veut plus être isolé du reste de la tribu, mais être intégré dans une grande pièce à vivre, une *family room*. Cette pièce familiale multi-fonctionnelle est la réunion du salon, de la salle à manger et de la cuisine, à l'image du modèle de l'habitat rural d'autrefois⁵⁷ : on peut écrire dans l'espace cuisine et manger dans l'espace média. La *family room* sert à tout ; les 15 % de Français qui travaillent tout ou partie de leur temps à domicile, peuvent s'y installer pour travailler. On y entre directement et elle devient un lieu de vie, de passage desservant les autres pièces, une « salle de liens » entre les membres, à l'image de la pièce centrale de la série *Friends*. Au fil de la journée, cette pièce est tour à tour espace de cuisine, de déjeuner, de travail et de devoirs, de réception, de repos, de partage entre amis, ou de jeux pour les enfants. Cette vision a aussi une implication sur la manière dont on valorise tout ce qui le met en scène : la conception de l'électroménager (plaque de cuisson, réfrigérateurs, etc.), du petit électroménager (machine à expresso, aspirateur de table, etc.), les ustensiles de cuisine doivent pouvoir s'intégrer dans les pièces à vivre de manière à la fois fonctionnelle et esthétique que la pièce permet d'exposer.

⁵⁷ Eleb M. et A. Debarre (1999), *Architectures de la vie privée*, Hazan ed.

Le succès de la *family room* peut s'expliquer par la volonté de bénéficier de surfaces de vie perçues comme plus grandes, alors même que les terrains sont de plus en plus chers, donc physiquement peu extensibles. La maison française fait 100 m² en moyenne, (à titre d'exemple, 40 m² de moins qu'en Allemagne). La volonté de retrouver une sensation d'espace s'effectue alors en abattant des cloisons dans les anciens logements. Dans l'idéal, ces grands espaces doivent être physiquement modulables en fonction du contexte.

2. *Le voisinage et l'entre-soi*

Choisir ses voisins est plus important que choisir sa maison dit un proverbe chinois. Le confort psychologique dans l'achat d'un logement réside en partie dans la sensation de ne pas être trop éloigné de son groupe de référence : l'instinct grégaire pousse à côtoyer ceux qui partagent le même style de vie et les mêmes valeurs. Ce sentiment d'appartenance à une identité collective homogène se vit au travers des échanges, même furtifs, avec des voisins que l'on reconnaît. Il permet aussi de s'inscrire à un certain moment dans l'histoire d'une communauté : par exemple, les quartiers historiques sont plus propices à cette identification symbolique et constitueraient une protection contre l'angoisse de la fuite du temps⁵⁸. Ce type de regroupement, subi ou voulu, structure l'espace social de manière relativement ordonnée.

Le désir d'intégrer ou non certains entre-soi est un puissant moteur de refus (ou d'acceptation) d'une localité particulière donc d'une certaine communauté (cf. encadré ci-après).

« La sphère publique a été bouleversée, mais, dans la sphère privée, l'Amérique est, sous certains aspects - l'école, l'habitat -, plus divisée qu'en 1960 ! Avant, tous les Noirs vivaient dans des ghettos. Aujourd'hui, les pauvres vivent dans des ghettos pauvres et les classes moyennes dans des zones résidentielles noires pour classes moyennes. Là est le paradoxe : la même femme blanche, qui regarde Oprah Winfrey (présentatrice vedette noire) et lit ses magazines, verra d'un très mauvais œil un couple noir acheter la maison d'à côté. Bref, un Noir présentateur de télé, c'est parfait, un Noir comme voisin, non. Cela étant, cette attitude aussi est en recul. On le voit bien dans le rapport des jeunes Blancs à la culture noire (...).

La plupart des analystes y voient la persistance du racisme. Mais la ségrégation dans l'habitat n'est pas due qu'aux Blancs. On assiste à une montée en puissance très importante de la "politique identitaire" aux Etats-Unis (...) où l'identité raciale est très puissante. Eux aussi ont

⁵⁸ Bernard Y. (1993), Les espaces de l'intimité, *Architecture et comportements*, 9, 3, 367-372.

un "problème" avec les Blancs ; eux aussi veulent rester "entre eux". Dans la ghettoïsation de l'habitat, je ne néglige pas les facteurs sociaux, la pauvreté. Mais le phénomène identitaire est très important. Aujourd'hui, si un Noir des classes moyennes veut s'installer dans un quartier blanc, ce n'est pas simple, mais parfaitement possible. Et si les mariages interraciaux progressent à un rythme lent, là encore la pression sociale pour ne pas épouser quelqu'un de l'"autre" race n'existe pas que chez les Blancs. »

Interview d'Orlando Patterson, Le Monde, 14/10/2008

Encadré xx – La coexistence des noirs et des blancs aux Etats-Unis

La matérialisation extrême de cette logique est la création de certains lotissements et ensembles résidentiels sur le mode de l'entre-soi privé parfois fermé aux non résidents. Ces « *gated communities* », importée des Etats-Unis (on estime à environ 40% les nouvelles constructions de ce type aux Etats-Unis), se bâtissent sur la recherche d'un « nous » homogène.

	
<p>Lotissements au Danemark</p>	<p>Sun City, le premier entre soi fermé à Phoenix (USA) comprend 40 000 personnes</p>

Encadré xx – Exemples de lotissements *entre-soi*

Cette notion d'entre-soi ouvert au voisinage direct permet de concevoir des programmes spécifiques appuyés par un argument commercial fondé sur la vente d'un espace exclusif qui s'étend au delà du logement proprement dit (l'acheteur devient propriétaire de l'espace public), à quoi s'ajoutent la sécurisation totale, le prestige de l'adresse (Domaine X), et la garantie de la bonne gestion de l'espace immobilier. En effet, dans ces espaces particuliers comme de nombreuses autres localités, les associations de propriétaires, à l'image des Nimby (cf. encadré ci-dessous), se créent autour de zones délimitées afin de maintenir, voire d'améliorer la valeur de l'investissement immobilier de chaque propriétaire.

Cette logique de l'entre-soi amène à penser les voisins comme les membres d'une même « tribu » partageant des centres d'intérêts communs, et prête à se défendre face à l'action publique. Ces NIMBY (de l'anglais Not In My Back Yard, *pas dans mon jardin*) se mobilisent pour défendre une certaine vision des propriétaires et refuser des projets tels que la construction de logements sociaux, de grandes routes, de voies touristiques, etc. Ils adoptent une position éthique et politique qui consiste à ne pas tolérer de nuisances de l'environnement proche, (sonores, sociales, écologiques, etc.) qui pourraient survenir et assurent ainsi la défense des intérêts du groupe. Il existe différentes variantes plus ou moins locales, telles que NIMS (Not In My Street), NIOS (Not In Our Streets), NODAM (No DevelOpment After Mine), NIABY (Not In Anybody's Back Yard) ou NOPE (Not On my Planet Earth).

Encadré xx – Les NIMBY

La communauté regroupant les propriétaires (associations de quartiers ou copropriétaires) a les mêmes intérêts, le même objectif, la même vision des frontières subjectives de l'espace. Parfois, comme dans les immeubles, la fermeture matérialisée de cet espace et la sensation d'exclusivité et de tranquillité qu'elle induit augmente ce sentiment de valorisation de la valeur du bien immobilier⁵⁹. Il n'est pas étonnant dès lors que 80 % des répondants habitant dans des lotissements fermés déclarent avoir opéré leur choix en fonction de la qualité de l'environnement, et 65 % du fait de la tranquillité. Quatre grands profils de résidents de lotissements ont été identifiés⁶⁰ (cf. encadré ci-après).

Une enquête menée dans les lotissements fermés de la frange périurbaine de la région parisienne a permis de définir quatre manières de s'inscrire dans l'espace local.

1) Les familiaux, amoureux du cadre de vie : le cadre de vie est l'élément prépondérant dans le choix du logement. Il inclut la qualité environnementale du projet, sa tranquillité, les espaces verts et l'intensité des réseaux sociaux. La présence d'enfants dans le foyer de ces résidents est associée à la forte participation au milieu associatif local. La proximité de la famille semble aussi avoir compté dans la stratégie résidentielle.

2) Les hédonistes, utilisateurs des ressources locales : ils ont un bon niveau d'études supérieures et privilégient les habitations caractérisées par une proximité du travail (souvent

⁵⁹ Le Goix R. (2002), Les gated communities en Californie du Sud, un produit immobilier pas tout à fait comme les autres, *L'Espace Géographique*, 31, 4, 328-344.

⁶⁰ Callen D. et R. Le Goix, (2007), *Fermetures et "entre soi" dans les enclaves résidentielles*. In Le Goix, Saint-Julien, La métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités. Belin (coll. Mappemonde).

un travail dans la commune) et par un accès facilité aux ressources locales et municipales tels que les équipements municipaux de loisir (centre aéré par exemple) et les espaces verts.

3) Les seniors sociaux : Ces résidents sont plus âgés et propriétaires du logement, depuis l'origine parfois. Ils sont souvent actifs au sein des réseaux sociaux, en particulier amicaux, au sein de la commune.

4) Les participatifs, activistes de la copropriété : ils sont « acteurs » de la gouvernance privée, actifs dans l'association de propriétaires ou syndic et occupent des logements de taille plus petite que dans les autres lotissements. Leur objectif est avant tout la valorisation de leur investissement immobilier et la préservation de la qualité de l'environnement communal.

Encadré XX – Les 4 profils de résidents des lotissements fermés

Cependant, malgré quelques programmes dans les catalogues des promoteurs tels que George V, Monné-Decroix ou Kaufman & Broad, le phénomène de la fermeture réelle totale a du mal à se généraliser en France et concerne plutôt de petites résidences collectives closes, avec espaces paysagers et équipements sportifs video-surveillés dans le sud de la France et en Ile de France. A terme, un grand nombre de services pourraient y être proposés (activités culturelles, restaurants, centre médical, coiffeur, etc.) et deviendraient des villes dans la ville regroupées autour de communautés spécifiques à l'image de la communauté ouvertes aux familles non traditionnelles « Birds of a Feather » à Santa Fe (Etats-Unis). Cependant, lorsqu'il s'agit de construire des ensembles dédiés aux personnes âgées ou dépendantes, ces espaces sont parfois pensés de manière fonctionnelle (fournir un maximum de services) sans prendre en compte les dimensions émotionnelles que cela implique pour les habitants : être entre « vieux », perdre les liens intergénérationnels et envisager tous les jours la fin de sa vie. Ce sont pourtant de vrais freins à l'achat de tels logements.

Espaces déjà homogènes, ces lotissements privés et fermés ne diffèrent en réalité pas réellement des immeubles avec concierges et digicodes, qui eux-aussi isolent un espace privé et privatif de la rue, qualifiée d'« espace public ». La structure juridique est la même, celle de la copropriété. Parfois, cette stratégie globale d'inscription dans l'espace local s'apparente moins à une démarche de fermeture et de repli sur soi qu'à une volonté d'investissement et

d'action dans l'espace public, de responsabilisation et de prise de contrôle de l'espace public⁶¹.

3. *La classe sociale et la culture*

a. **La classe sociale**

Avant la révolution industrielle, les activités commerciales se produisaient dans la rue et provoquaient une sociabilité publique très ouverte. Avec le 19^{ème} siècle, se renforce l'assignation résidentielle qui accentue la distinction entre quartiers riches et quartiers pauvres⁶².

La stratification sociale représente une division hiérarchique des membres d'une société selon des niveaux de prestige, de statut et de pouvoir : le type de classe sociale se détermine par le fait d'être locataire ou propriétaire, le niveau de revenu et de patrimoine, des éléments de prestige personnel, de socialisation, de conscience de classes et de mobilité. Les analyses sociologiques montrent que les contraintes et la réalité de la vie amènent certains à vivre auprès de voisins qui partagent le même niveau social et/ou dont ils perçoivent des affinités. La classe sociale à laquelle l'individu s'identifie est un puissant indicateur du choix de l'environnement du futur logement⁶³. Dans un deuxième temps seulement, le revenu explique la sélection du logement.

Une des conséquences est par exemple le choix de l'adresse. Il est hautement stratégique d'autant plus qu'il s'agit d'un achat dans une grande ville où la densité force la structuration sociale. « A travers l'adresse, c'est l'image que l'on va donner de soi aux autres qui est en jeu, le groupe social auquel on se rattache »⁶⁴. Le sens attribué au logement qui varie selon les mondes sociaux envisagés (cf. encadré xx).

Il existe en effet un lien symbolique fort entre les caractéristiques du logement, sa localisation et la position que l'individu occupe dans la société. Les *rebelles* assumeraient une adresse un peu plus « populaire », tandis que ceux attachés à une image de réussite sociale cherchent des

⁶¹ Callen D. et R. Le Goix, (2007), *Fermetures et "entre soi" dans les enclaves résidentielles*. In Le Goix, Saint-Julien, La métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités. Belin (coll. Mappemonde).

⁶² Bernard Y. (1993), Les espaces de l'intimité, *Architecture et comportements*, 9, 3, 367-372.

⁶³ Coleman, R. (1983), The Continuing Significance of Social Class to Marketing, *Journal of Consumer Research*, 10, 3, 265-80.

⁶⁴ Serfaty Garzon P. (2003), *Le Chez-soi : habitat et intimité*, in dictionnaire critique de l'habitat et du logement, Paris, Armand Colin, 65-69. Malkawi F. et I. Al-Qudah (2003), The house as an expression of social worlds: Irbid's elite and their architecture, *Journal of Housing and Built Environment*, 18, 1, 25-34.

quartiers plus bourgeois. Le critère de l'adresse sert alors de marqueur social et de vecteur « positionnel » dans le groupe de référence et dans la société.

Il existe aussi une subdivision sociale entre le groupe des propriétaires et celui des non propriétaires, certes plus fréquents dans les classes sociales modestes (cf. encadré ci-dessous). Mais l'effet de conformité agit comme une pression sociale de sorte qu'à partir d'un certain âge, la norme est d'être propriétaire.

Âge du propriétaire		PCS du propriétaire	
De 60 à 70 ans	69,5	Agriculteur	84,3
De 50 à 59 ans	67,5	Indépendant retraité	76,5
70 ans et plus	61,4	Profession libérale	73,0
De 40 à 49 ans	60,9	Cadre	65,8
De 30 à 39 ans	46,1	Salarié retraité	64,6
Moins de 30 ans	13,7	Artisan, commerçant, Profession intermédiaire	63,0 59,2
		Ouvrier qualifié	51,5
		Employé	35,9
		Ouvrier non qualifié	31,4
		Autre inactif	28,1

Encadré xx : Pourcentage de ménages qui sont propriétaires de leur résidence principales selon les catégories considérées (Source : Insee, 2006)

Cette injonction sociale contribue à façonner l'estime de soi et explique une partie de la nécessité et de l'urgence de devenir propriétaire afin d'être perçus comme des parents responsables. C'est aujourd'hui la crainte de rester « du mauvais côté de la barrière », donc d'être considéré comme quelqu'un d'irresponsable ou en échec lorsqu'on n'appartient pas au groupe des propriétaires⁶⁵.

Dans le discours social, faire partie de la classe des « propriétaires » fait explicitement partie d'une étape reconnue comme telle de l'évolution des couples dans la société. Le « *Promoting the Ownership Society*⁶⁶ » du président américain en 2004 ou le « *je veux une France de propriétaire* » du président français en 2007 montrent bien la volonté et la hiérarchie des valeurs transmises par les édiles des sociétés occidentales. L'accession à la propriété est le symbole de l'ancrage social de l'individu qui réussit. Se définit alors une différenciation entre

⁶⁵ Observatoire Caisse d'Epargne (2008)

⁶⁶ "...if you own something, you have a vital stake in the future of our country. The more ownership there is in America, the more vitality there is in America, and the more people have a vital stake in the future of this country." GW Bush (2004), Fact Sheet: America's Ownership Society: Expanding Opportunities, 17 juin, disponible sur www.whitehouse.gov/news/releases/2004/08/20040809-9.html.

ceux qui seraient capables de *prendre le train en marche* et ceux qui ne le peuvent pas, l'assurance perçue étant que, même si le marché s'oriente à la baisse, il diminue aussi pour le propriétaire qui souhaite acquérir un nouveau logement. Le propriétaire suit ainsi la tendance et en serait donc épargné, contrairement à ceux qui doivent payer le « coût d'entrée ».

Cependant la division de l'espace par classes d'individus dans le champ social n'est pas aussi évidente qu'il y paraît. Appartenir à une classe défavorisée ne signifie pas être tributaire d'une seule forme d'habitat. Propriétaires et locataires peuvent avoir les mêmes préférences fonctionnelles ou esthétiques compte tenu de leur espace d'habitation potentiel. En revanche, le type de capital culturel dont dispose les individus se révèle un indicateur pertinent pour le logement comme une marque de distinction sociale. Le phénomène *bobo* par exemple s'est concentré à Paris dans les arrondissements centraux auparavant délaissés par les bourgeois classiques et le type d'habitat est devenu signe d'une appartenance à une culture et à des valeurs spécifiques (cf. encadré ci-dessous).

Autour des années 1960, une nouvelle forme de bourgeoisie voit le jour, « créative » et « bohème », attachée aux valeurs d'écologie et d'humanisme, selon le modèle de la contre-culture américaine. Ces nouveaux bourgeois citoyens appartiennent aux professions intermédiaires et intellectuelles (enseignants, architectes, journalistes), plutôt jeunes et sans patrimoine familial important. Ils ne cherchent pas à habiter les quartiers chics mais valorisent davantage la mixité sociale et une certaine dimension culturelle au sein de quartiers-villages. En s'investissant fortement dans leur quartier, au sein d'associations par exemple, ils sont amenés à les reconfigurer à leur image. Attaché à la réhabilitation de logements, ils recherchent plutôt la dimension historique des bâtiments et l'originalité architecturale.

Encadré xx - Les bobos

Le recoupage imparfait entre propriétaires/locataires et classes sociales se retrouve aussi avec la hiérarchie des revenus : la location « bourgeoise » peut faire l'objet d'une revendication par les propriétaires de résidences secondaires, et la location ne s'oppose pas à la propriété dans ce cas. De plus, l'inaccessibilité du parc locatif pour certains ménages peut les contraindre à devenir propriétaires, elle est alors plutôt subie. Cependant, au travers des générations, on peut noter une certaine homogamie entre le comportement d'achat (ou du non achat) des

parents et celui des enfants, à l'image de la reproduction sociale⁶⁷ : les enfants de propriétaires ont tendance à vouloir devenir propriétaire.

b. La culture et le modèle culturel

De manière générale, le terme de culture renvoie aux croyances, aux valeurs, aux règles et aux normes partagées au sein d'un groupe. Ces valeurs définissent les comportements appropriés à adopter. Les valeurs expriment les grandes motivations qui poussent les individus à agir dans un sens approprié pour obtenir ce qu'ils désirent. Dans les sociétés occidentales, ces valeurs les plus communément partagées sont la réussite et le succès, l'activité, l'efficacité, le progrès, le confort matériel, la liberté et l'individualisme.

L'influence de ces valeurs sur la manière de penser l'immobilier explique de nombreuses représentations de l'habitat. Par exemple, il est normal dans les sociétés occidentales que chaque enfant demande à avoir sa propre chambre, mais ils peuvent sans problème partager un bain. Les rites culturels autour de fêtes familiales telles que Noël exige la présence d'une salle à manger formelle. De même, le fait de posséder sa propre maison individuelle avec jardin est synonyme d'indépendance et de succès, en particulier pour les hommes. D'un point de vue culturel, dans le modèle des sociétés occidentales, les femmes se définiraient fortement par le type de logement, plus que ne le font les hommes⁶⁸. Mais, de ce fait, cela entraîne, pour les individus, une forme de pression sociale à se conformer à des pratiques cohérentes avec la norme du groupe : même s'ils n'aiment pas l'idée de s'occuper d'un jardin, la pression sociale à élever les enfants dans une maison avec jardin peut pousser un couple à acheter un logement qui n'est pas son premier choix⁶⁹.

► *Le logement, un reflet des cultures*

Le logement, comme le quartier ou la ville est un reflet des cultures de la société : la fonction d'abri et de protection de l'habitat n'est, en fait, qu'une fonction passive⁷⁰. La fonction active consiste davantage à donner du sens, une unité signifiante, au sein d'une culture particulière.

Ces cultures ainsi affirmées spatialement peuvent à leur tour produire une représentation du mode culturel à adopter et devenir un état d'esprit pour les habitants et les impétrants⁷¹.

⁶⁷ Bourdieu P. et J-C. Passeron (1970), *La reproduction*, Minuit.

⁶⁸ Somerville, P. (1997), The Social Construction of Home, *Journal of Architectural and Planning Research*, 14, 3, 226–45.

⁶⁹ Gibler, K.M. and Nelson, S.L. (2003), Consumer behaviour applications to real estate education. *Journal of Real Estate Practice and Education*, 6 (1), p. 63 – 83.

⁷⁰ Rapoport (1972), *Pour une anthropologie de la Maison*, Dunod

Disant cela, les courants culturalistes des sciences sociales se sont opposés à une vision purement fonctionnelle de l'espace.

Les travaux des anthropologues révèlent en fait combien l'évolution de la forme et l'aménagement des maisons obéissent à des exigences culturelles bien plus qu'à des considérants externes, géographiques, climatiques ou autres. Les dynamiques d'habitation ne peuvent pas se réduire à des explications rationnelles et fonctionnelles (vue, recherche de confort, etc.) mais proviennent de facteurs sociaux, culturels, historique, psychiques ou religieux. Le logement permet d'exprimer une symbolique, une représentation du monde.

Dans la maison kabyle par exemple, la représentation du monde se matérialise par un espace fortement divisé selon les sexes⁷²: la partie haute et éclairée, masculine s'oppose à la partie basse et obscure, féminine. Cette division de l'espace recoupe les différences entre les fonctions dévolues à l'homme et à la femme : il y a l'espace masculin et l'espace féminin.

Il existe en effet une forte interdépendance entre l'habitat et tous les aspects de la vie sociale : l'organisation spatiale de l'habitat a une influence sur les cultures, ses transformations et ses disparitions. Par exemple, le déplacement des *bororos d'Amazonie* par les missionnaires dans un nouveau village créé de toutes pièces a menacé la survie d'une culture qui ancrerait l'organisation sociale et religieuse dans les habitations. L'influence de l'organisation des habitations n'est jamais neutre sur les relations des individus qui sont unis dans une même communauté et dans une même culture.

► *Le modèle culturel*

En sociologie de l'habitat, on parle de « modèles culturels » pour dépasser la simple vision fonctionnelle du logement : les relations entre parents et enfants, les méthodes culinaires, les pratiques quotidiennes de la vie et les types de socialisation (recevoir les voisins, les beaux parents, implique le lien avec l'extérieur). Certaines caractéristiques du logement peuvent empêcher ces pratiques culturelles. Par exemple, dans un immeuble, avoir une fenêtre sans rebord descendant jusqu'au sol ne facilite pas la relation avec l'extérieur si le besoin fonctionnel de lumière est satisfait, l'habitant ne peut pas y vivre comme il l'entend, c'est-à-dire mettre en place des pratiques qui s'intègrent dans son *modèle culturel* : regarder discrètement par la fenêtre, s'appuyer sur le balcon, mettre des fleurs, etc. La dimension

⁷¹ Fijalkow Y. (2007), *Sociologie des villes*, Repères, La Découverte, 3^{ème} édition.

⁷² Bourdieu P. (1972), *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*, Outline of a Theory of Practice, Cambridge University Press.

culturelle montre que l'individu cherche moins à satisfaire ses « besoins » qu'à mettre en place des « pratiques ».

Mettre des fleurs à son balcon ne relève pas seulement d'un naturo-tropisme, mais c'est aussi une démonstration sociale, un moyen d'affirmer ses goûts dans la société, c'est une pratique signifiante. Les devant de la maison est l'espace où l'on montre quelque chose qui relève de « l'habitus » de Bourdieu, c'est-à-dire une « disposition qui permet à l'individu de mettre en œuvre, à partir de grands principes implicites, toutes les pratiques qu'il va juger conformes aux règles ». Mettre des rideaux, entrevoir le visiteur inattendu, le faire rester sur le palier ou entrer dans l'entrée... Il faut distinguer entre le conformisme du rituel et celui de la pratique. Certaines pratiques architecturales considéraient que ces modèles étaient trop « conservateurs » : on a supprimé l'entrée dans les logements pour favoriser la socialisation, on a mis la chambre à coucher proche du salon pour libérer la sexualité, on a supprimé les appuis et empêché de mettre des fleurs aux fenêtres car ça faisait trop « petit bourgeois ». L'habitat communautaire, conçu pour sortir les habitants du modèle individualiste, est rationalisé c'est-à-dire réduit à la satisfaction de la fonction⁷³.

Encadré xx - Les devants de la maison : un échec du modèle communautaire selon H. Raymond

Conclusion

Etre propriétaire de son logement est lourd de sens. La propriété peut mieux mettre en lumière la reconnaissance sociale ou le statut (pas uniquement la richesse) au delà même du lieu, du quartier où elle s'inscrit : être propriétaire est une valeur en soi dans l'ordre social. La propriété a aussi une fonction patrimoniale qui permet une accumulation et un transfert de richesse (héritage dans un cadre familial) : ce peut être une façon de dominer le temps, ou de s'assurer, en tout cas d'avoir un rapport au temps non marqué par la précarité ou à l'éphémère (peut être même une compensation lorsque l'activité professionnelle est précaire ou mobile) ou les phases transitionnelles. La propriété renvoie aux notions de stabilité, de permanence, de mesure et de contrôle. Le propriétaire a par la suite un besoin de protection de ses biens qui s'ajoute à celle de sa personne ou de sa famille. Le groupe de propriétaires est censé ensuite

⁷³ Raymond H. (1974), Habitat, modèles culturels et architecture, in *l'Architecture d'aujourd'hui*, 174.

partager les mêmes valeurs d'ordre, de prudence, de retrait sur soi (la propriété est une extension de soi, de son propre corps) et donc fournit (à la différence des locataires, qui passent, que l'on ne connaît pas) un milieu social rassurant, vigilant et un contrôle social efficace. Ceci renvoie à la l'opposition classique en anthropologie entre sédentaires et nomades. La propriété est la quintessence de la sédentarité (et entre en contradiction avec la mobilité professionnelle, ce qui pose la question des marchés du logement, des pertes de valeurs associées à la revente).

Acheter un logement est un arbitrage entre des gains et des pertes au sens large (financiers, fonctionnels, émotionnels, etc.) C'est un achat très impliquant qui implique la conception de soi : ce que l'on est, ce que l'on voudrait être pour soi et aux yeux des autres. Bien évidemment, la contrainte budgétaire et l'offre de biens disponibles imposent des compromis et un réajustement par rapport à son logement idéal. Finalement, dans la mesure du possible, l'acheteur attend naturellement de son logement⁷⁴ :

- **un gain d'appartenance** : l'ancrage s'effectue au sein d'un groupe familial, social, culturel, etc. C'est un vecteur positionnel au sein de la société. Le type de logement et sa localisation concourent à l'affirmation de soi dans une culture particulière au sein de l'espace social. Le logement a une *fonction socialisante*, au centre d'un réseau en connexion avec un extérieur cohérent, socialement et culturellement. Une partie du choix de la localisation est ainsi déterminée en ce sens.

- **un gain financier** : ce type d'achat est généralement vu comme un investissement qui va prendre de la valeur. Dès lors, le logement a une *fonction de valorisation de l'estime de soi* et donne un sentiment de réussite.

- **un gain de sécurité et de sécurisation**, pour soi et pour sa famille, pour maintenant et pour plus tard. Les bénéfices perçus de l'acquisition d'un actif tangible rassurent et donne un sentiment de protection. Le logement a alors une *fonction de contenance* qui maintient une différence affirmée entre l'extérieur et l'intérieur, qui assure la sécurité, et qui permet le confort et le développement de l'intimité.

- **un gain psychologique** : acheter un logement, surtout la première fois en vue de fonder une famille, c'est ancrer son histoire à la fois dans le temps, dans une filiation, et dans l'espace physique. Le logement a une *fonction de continuité historique*, où chacun sa trajectoire personnelle dans une histoire collective familiale étendue. C'est aussi révéler une identité et un potentiel pour s'épanouir, se sentir vraiment chez soi : le logement a une *fonction*

⁷⁴ Eiger A. (2004), *L'inconscient de la maison*, Dunod.

d'identification où chaque membre de la famille peut s'y retrouver, s'y projeter, y définir son territoire personnel et commun. Il a aussi des fonctions plus dynamiques : une *fonction créatrice* générant de nouveaux rapports avec l'espace : attribuer telle ou telle fonction à une pièce, décorer de telle manière, occuper telle pièce, etc., et une *fonction esthétique*, de recherche d'harmonie et d'épanouissement pour chacun.

Ces différentes dimensions constituent un panorama des perspectives explicatives des préférences qu'affichent les acheteurs potentiels : une maison ou un appartement, du neuf ou de l'ancien, un centre-ville ou un village, des critères intrinsèques spécifiques. Tous ces critères sont intégrés dans le processus de décision pour résulter, peut-être, en l'achat du logement.