

Zeitschrift: Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat
Herausgeber: Société de communication de l'habitat social
Band: 48 (1975)
Heft: 5

Buchbesprechung: Bibliographie

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliographie

Dossier I... comme Immobilier¹

ou l'Immobilier tel qu'il se vit

36

«Spéculation, publicité mensongère, main basse des grandes banques d'affaires sur les villes, expulsions, indécatesses des constructeurs, complicité des hommes politiques, carence des pouvoirs publics, dérogations, escroqueries, impunités, profits exorbitants des promoteurs, corruption, combines, pratiques abusives, permanence du scandale: c'est l'immobilier en France.» Tels sont les termes de l'éditeur pour présenter ce livre, écrit par Philippe Madelin, journaliste indépendant. Se fondant sur de nombreux exemples et cas réels, il met clairement en évidence les mécanismes de la promotion immobilière, de l'aménagement du territoire à la mine d'or que représentent les résidences secondaires. Nous nous permettons de reproduire ici l'introduction que l'auteur donne à son livre:

Propos liminaire

L'immobilier est infiniment complexe. Plusieurs années d'expérience, une contre-enquête qui m'a conduit auprès de très nombreux témoins appartenant à la profession, l'examen de documents multiples ont encore renforcé ma conviction.

J'ai donc absorbé l'élaboration de ce dossier avec la plus grande humilité. J'ai conscience d'être incomplet. J'ai dû laisser dans l'ombre certains aspects trop techniques; je n'ai pas mentionné diverses affaires: elles n'ajouteraient rien à mon propos, ou reposeraient sur des irrégularités si subtiles qu'il était impossible de les expliquer dans le cadre de cet ouvrage.

On pourra même me reprocher d'avoir écrit un ouvrage destructeur: ne participant pas au gouvernement et n'étant point responsable d'une organisation syndicale professionnelle, je ne m'autorise pas à proposer des solutions.

Comme journaliste, je n'ai qu'à constater des faits et, éventuellement, à démontrer des mécanismes, d'où l'aspect souvent abrupt de mon propos, l'absence apparente de conclusions. Les limites de ce dossier sont celles d'un témoignage.

Qu'il me soit permis toutefois d'exposer ce que je pense de l'immobilier tel qu'il se vit.

C'est avant tout une gigantesque machine à sous. Plus de 120 milliards de francs d'investissements chaque année. Des milliards de nouveaux francs naturellement². D'énormes masses de capitaux, de commissions, d'honoraires, de loyers, de profits, de plus-values, d'impôts, de taxes, de dessous de table, de ristournes, de participations, occultes ou légales. La moindre «tour» vaut 200 millions de francs, l'installation de chaque habitant dans une ville nouvelle

100 000 fr. Même pour les particuliers les moins fortunés, les intérêts des prêts se comptent par dizaines de milliers de francs.

De l'or en pierre

Mais, l'immobilier, c'est bien autre chose encore. C'est de l'«or en pierre». Son principe fondamental est, dans un cadre parfaitement légal, l'exploitation forcée des habitants. Son moteur est la poursuite effrénée du profit maximum, rapide, et, ce qui ne manque pas d'être paradoxal, sans risque.

Rien ne serait possible sans notre système d'accession à la propriété: si celle-ci n'est pas dans son principe discutable, elle est le prétexte aux pratiques les plus abusives.

Tout le fonctionnement de l'immobilier repose sur la conviction acquise par les Français que la propriété personnelle et individuelle est la meilleure façon de se loger, parce que la moins chère («Pourquoi payer un loyer à fonds perdus?»), parce que c'est aussi le meilleur des investissements («De l'or en béton»), parce qu'elle assure une sécurité absolue («Plus de soucis pour vos vieux jours»).

Ce raisonnement est réfutable, et même particulièrement fragile: n'importe quel économiste un peu sérieux démontrera que le loyer n'est absolument pas une dépense perdue, et coûte nettement moins cher que l'achat à crédit; que l'investissement-pierre, lorsqu'on le détient pour son propre usage, n'est pas rentable en soi; qu'il ne se valorise à court terme que par le jeu de la spéculation dont les résultats à long terme sont pour le moins incertains. Enfin, la sécurité absolue n'existe pas plus dans l'immobilier qu'ailleurs: les maisons vieillissent, elles sont périssables comme tout autre bien, même si le phénomène est moins sensible parce que plus lent.

Mais, pour établir que l'accession à la propriété n'est pas forcément la meilleure des solutions, il faut argumenter, calculer, faire appel à des connaissances. Or, c'est bien connu, les chiffres ennui. Les acquéreurs préfèrent donc se fier aux affirmations gratuites plutôt que de raisonner.

Les professionnels savent très bien que leur raisonnement est faussé dans son fondement. Ils sont convaincus depuis longtemps que les seuls motifs économiques ne constituent pas une raison suffisante pour obliger les clients à se ruiner sur l'immobilier. Au contraire, une réflexion sérieuse risquerait de se retourner contre eux. Il fallait trouver un moyen pour enchaîner définitivement les esprits. L'acquisition devait devenir un besoin irrationnel,

passionnel; il était indispensable d'élever devant le raisonnement une barrière magique indestructible.

Le rôle fondamental de la publicité

La publicité intervient à ce niveau.

Depuis vingt ans, on nous matraque sans arrêt, on nous assourdit de slogans: «L'immobilier, c'est la sécurité, c'est profitable.» Objectif: faire pénétrer de force dans les esprits les plus simples ou les plus avertis l'idée que l'accession à la propriété est l'issue unique aux problèmes de logement.

Les professionnels de l'immobilier et les publicitaires conjugués sont parvenus à leurs fins. Quand par hasard vous entreprenez de démontrer que cette nécessité n'est peut-être pas aussi évidente, non seulement nul ne vous croit, mais encore on se moque de vous.

Les acquéreurs perdent tout esprit critique, signent n'importe quoi, s'engagent dans les opérations les plus invraisemblables, se livrent à d'étonnantes acrobaties pour satisfaire leur besoin.

En période de crise internationale, les logements les plus coûteux se vendent comme des petits pains; on a même pu voir des queues se former devant des bureaux de vente qui commercialisaient des appartements à 4000 ou 5000 fr. le mètre carré³.

Devant la morgue ou la désinvolture de certains vendeurs, les clients plient sans broncher. Plutôt que d'avouer qu'ils recherchent aussi le profit spéculatif, ils manifestent des sentiments de crainte que leur inspire une certaine mauvaise conscience. Ils sont englués dans le système, ils sont devenus complices. Rares sont les victimes de l'immobilier qui protestent et portent plainte lorsqu'elles ont été trompées, escroquées.

Les associations de défense ont le plus grand mal à s'imposer, à survivre. Les réunions de copropriétaires ne rassemblent qu'une minorité: tandis que certains font ainsi preuve de négligence ou d'incompréhension, les autres s'enferment dans une solitude amère, la participation à des groupes constitués les contraindrait trop souvent à reconnaître leur erreur de jugement. Leurs espoirs de profit se sont évanouis, ils préfèrent se taire, ou se bercer d'illusions hors de tout contact.

Car l'acquéreur ne gagne presque jamais à cette loterie de la spéculation. Seuls les propriétaires fonciers, les aménageurs, les intermédiaires, les promoteurs, les publicitaires, les banquiers tirent sans vergogne un profit maximum de ceux qu'ils ont réussi à convaincre.

Pour conclure, je voudrais soumettre à réflexion

quelques chiffres qui, par leur ampleur même, parlent et déterminent l'importance de l'immobilier.

Les opérations de constructions neuves et d'entretien, toutes catégories confondues, ont coûté en 1973 120 milliards de francs, dont 85 milliards pour la construction neuve, logements et bureaux. Un quart des logements absorbe 51 % des capitaux investis. A elles seules, les transactions immobilières (neuf et ancien) représentent plus de 80 milliards, et l'endettement des Français à la suite d'acquisition de logements dépassait 270 milliards à la fin de 1973⁴. Les opérations financières concernant la ville et le logement tiennent ainsi de très loin la première place parmi les activités privées. Cela justifie que l'on exige une plus grande rigueur dans leur conduite.

Ph. Madelin

¹ Dossier I... comme Immobilier, par Philippe Madelin, Editions Alain Moreau, Paris 1974. Prix en Suisse: environ 32 fr.

² Sauf mention particulière, toutes les sommes sont exprimées en nouveaux francs.

³ Phénomène constaté à Neuilly en 1972.

⁴ Selon le Conseil national du Crédit, l'endettement atteignait déjà 260 milliards à la fin du troisième trimestre 1973.