

Les fondements économiques de la question urbaine

The Economic Basis of the Urban Question

Fundamentos económicos del problema urbano

Fernand LAMARCHE

Volume 4, Number 1, mai 1972

Le phénomène urbain

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001406ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001406ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

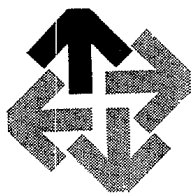
Cite this article

LAMARCHE, F. (1972). Les fondements économiques de la question urbaine. *Sociologie et sociétés*, 4(1), 15–42. <https://doi.org/10.7202/001406ar>

Article abstract

The question of housing, which summarizes a good part of urban social problems, cannot be posed independently of an analysis of capitalist production and especially of capitalism in real estate. First the author tries to understand how market-oriented and capitalist production brings about the formation of large modern cities. In addition to the socialization of the production process in large industries, one of the determining factors of the urban explosion may be seen in the tendency of private capital to concentrate geographically. This tendency is only understandable in reference to the laws of capital circulation, which are the object of a second part of the paper. These laws determine that the stock of social capital is divided into different capitals with specialized functions. In a third part, the author shows that among these specialized capitals, one may find real estate capital, the particular function of which is to influence the spatial organization of activities linked with the reproduction of capital as a whole. Finally, the author considers what effects real estate capitalism has on the real estate market and on the housing question. The situation of the city of Quebec is treated as an example.

Les fondements économiques de la question urbaine



FRANÇOIS LAMARCHE

À L'HEURE OÙ L'ESPACE URBAIN, la « centralité » ou l'« habiter » constituent pour plusieurs le lieu nodal de *nouveaux* rapports sociaux, au moment, par ailleurs, où certaines organisations ouvrières (aguerries par des expériences comme celle du F.R.A.P. à Montréal) dénoncent l'impasse d'une lutte strictement municipale ..., il apparaît pertinent de s'interroger sur les fondements de la dynamique urbaine.

Ces fondements sont, entre autres choses, d'ordre économique, car la ville ne se réalise pas uniquement à partir de présupposés urbanistes, voire politiques. Elle répond à des exigences économiques précises que ces notes tenteront en partie de circonscrire.

Dans les sociétés industrielles et capitalistes, la ville se développe selon les exigences de la circulation des capitaux, des marchandises et selon la subordination du travail au capital. Elle se présente comme le lieu de la concentration des facteurs de production et de la demande. Dans ce contexte que précise bien M. Freitag, il est difficile de parler de rapports sociaux urbains. « Formellement, c'est surtout par la médiation généralisée des rapports capital-travail, rapports qui sont fondés à leur tour sur les institutions de la propriété privée des moyens de production, du salariat et de la concurrence sur le marché, que les habitants de la ville entrent en relation les uns avec les autres¹. »

1. M. Freitag, « De la ville-société à la ville-milieu », *Sociologie et Sociétés*, vol. 3, n° 1, mai 1971, p. 48.

Cependant, il nous faut reconnaître l'existence de problèmes qui appartiennent en propre à la ville. L'insalubrité d'un stock relativement important de logements, la cherté des loyers, les expropriations, etc. (bref, ce que certains appellent à tort ou à raison les problèmes de la consommation collective), en sont autant d'exemples. Mais ces problèmes renvoient-ils à une logique spécifiquement urbaine ou n'apparaissent-ils pas, plutôt, comme des conséquences locales de l'accumulation capitaliste ? Manifestent-ils l'émergence de nouveaux rapports sociaux dont la ville serait le théâtre ou résultent-ils simplement de l'élargissement de la contradiction capital-travail ? Voilà le genre de questions auxquelles on cherchera à se confronter ici.

Si l'on considère que la ville est au départ un marché où s'échangent force de travail, capitaux et produits, on doit également admettre que la configuration géographique de ce marché n'est pas le fruit du hasard ; elle est soumise aux lois de la circulation du capital dont on fera, au début de cet article, un bref rappel. Ces lois déterminent la division du capital social en différents capitaux spécialisés. Parmi ces capitaux, on peut compter le capital immobilier. C'est à l'étude de ce capital « typiquement » urbain qu'on s'attardera principalement, en s'interrogeant sur les fondements de sa rentabilité et sur sa fonction à l'intérieur du capital social. Après avoir constaté l'importance du capitalisme immobilier dans l'aménagement urbain, on considérera les effets qu'il produit sur le marché des terrains puis, finalement, sur la question du logement.

L'hypothèse centrale sous-jacente à tout ce cheminement pourrait se résumer comme suit : la question urbaine est avant tout le produit du mode de production capitaliste, lequel exige une organisation de l'espace qui favorise la circulation du capital, des marchandises, des informations, etc. Même s'il y a des problèmes qui appartiennent en propre à la ville, il n'y a pas, au niveau économique, de rapport social spécifiquement urbain. Il n'y a que des rapports de classes déterminés par la contradiction capital-travail.

PRÉLIMINAIRE

Par circulation, il faut entendre les échanges considérés dans leur totalité : ventes et achats de la force de travail, des moyens de production et des produits finis. En d'autres mots, la circulation englobe l'ensemble des activités économiques qui précèdent ou qui suivent le procès de production ; elle se situe donc, à proprement parler, en dehors de la sphère de la production.

Pour le capital, la circulation correspond à ses métamorphoses, $A - M - A' - M'...$: conversion d'une somme d'argent en force de travail et moyens de production, reconversion des marchandises produites en un montant d'argent comprenant la plus-value, nouveaux investissements, etc. Bref, c'est dans la circulation que le capitaliste convertit ses avoirs en capital productif et qu'il retire réellement, avec la vente des marchandises, la plus-value créée dans la production.

Au strict niveau de la circulation, il n'y a donc pas création de valeur. Celle-ci se réalise dans la sphère de la production, jamais dans la métamorphose $A - M$ ou $M - A$. Quand un capitaliste engage des travailleurs supplémentaires ou achète de nouveaux moyens de production, il ne réalise aucun bénéfice de ces transactions ; il change la forme de son capital mais n'en modifie pas la grandeur.

De même, quand il vend ses produits, il n'altère aucunement leur valeur ; il ne fait que les convertir en leur équivalent monétaire. En d'autres termes, la circulation prépare d'un côté et complète de l'autre l'extraction de la plus-value ; mais prise en soi, elle n'ajoute aucune valeur à la marchandise et ne crée encore moins de plus-value pour le capitaliste. Aussi, peut-on dire que les frais encourus au niveau de la circulation sont des frais improductifs, c'est-à-dire qu'ils ralentissent la reproduction du capital sur une échelle élargie.

D'une part, on peut compter, dans ces frais, l'argent dépensé directement aux métamorphoses de la circulation. Par exemple, tout le travail administratif consacré à l'embauche du personnel, à l'achat d'équipements, à la publicité, etc., peut être considéré comme du travail improductif. Il est investi en vue de la réalisation de la valeur mais, en tant que tel, n'ajoute aucune valeur. Ses frais devront donc être déduits des bénéfices que rapporte le capital engagé dans la production ².

D'autre part, l'accumulation capitaliste se trouve ralentie par le temps nécessaire au capital pour accomplir ses différentes métamorphoses, c'est-à-dire pour se transformer de capital-marchandise en capital-argent puis, de nouveau, en capital productif (en force de travail et moyens de production). Plus ce temps s'allonge moins le capital fructifie puisque sous sa forme marchandise ou sous sa forme d'espèces sonnantes, il ne produit rien du tout. Bref, le capital n'est productif que dans la sphère de la production ; le temps qu'il prend à y revenir apparaît donc aux yeux du capitaliste comme du temps mort, non créateur de plus-value.

En conséquence, la classe capitaliste, qui a comme objectif l'accumulation sans limite de la valeur, a-t-elle avantage à réduire au minimum le temps et les frais de circulation. Mais comment opérer cette réduction ? En suivant les principes de la division du travail, c'est-à-dire en divisant entre capitalistes les différentes opérations qu'exige l'extraction effective de la plus-value. On ne peut nier que lorsqu'une opération cesse d'être l'occupation accessoire de plusieurs personnes pour devenir le travail spécialisé de quelques-uns, son efficacité s'accroît. Il en est de même pour le temps et le travail consacrés aux ventes et aux achats : ils seront abrégés s'ils sont pris en charge par des capitaux spécialisés. C'est ainsi que l'ensemble du capital social peut se diviser en trois types à fonction spécialisée : a) le capital industriel qui dirige le procès de production ... de la plus-value ; b) le capital commercial qui dirige la circulation du capital-marchandise ; c) le capital financier qui dirige la circulation du capital-argent.

Voyons brièvement sur quelle base opèrent le capital commercial et le capital financier dont la sphère d'activités se situe, pour l'essentiel, au niveau de la circulation.

A. Le capital commercial

La fonction première du capital commercial est de convertir en argent les marchandises issues de la production. Au lieu que cette conversion soit la fonction

2. Une nuance s'impose ici. En effet, certains travaux demeurent productifs (créateurs de plus-value) même si, à proprement parler, ils se situent dans la sphère de la circulation. On peut citer en exemple le transport. Ce travail peut s'ajouter à celui déjà contenu dans les marchandises, dans la mesure où celles-ci exigent un déplacement pour devenir véritablement valeurs d'usage, aptes à la consommation (cf. K. Marx, *le Capital* (livre II), Paris, Gallimard, « Bibliothèque de la Pléiade », vol. II, p. 582 sqq.).

accessoire des industriels, elle devient l'affaire exclusive d'une catégorie particulière de capitalistes, les commerçants. Ceux-ci achètent les marchandises produites par les industriels qui peuvent ainsi s'en retourner plus vite à l'usine faire fructifier leur nouveau capital ... En d'autres mots, les commerçants se présentent comme des intermédiaires entre les producteurs capitalistes et le marché et, en tant que tels, raccourcissent le trajet que doit parcourir le capital-marchandise des producteurs avant d'être converti en argent.

Cependant, les marchandises n'acquièrent pas plus de valeur à la sortie de l'usine parce qu'elles passent entre les mains d'intermédiaires. Dans la mesure où le commerçant ne fait qu'acheter pour vendre, il ne modifie en rien la quantité de travail contenue dans la marchandise. Même ses investissements pour l'emploi d'une main-d'œuvre ou l'aménagement de ses établissements commerciaux, n'ajoutent rien à la valeur des produits ; car ces investissements ont essentiellement pour fonction la réalisation de la valeur déjà contenue dans la marchandise, c'est-à-dire la métamorphose de cette marchandise sous sa forme monétaire. Bref, même si le travail engagé par le capital commercial est utile au regard du capital industriel puisqu'il diminue le temps et les efforts consacrés à la circulation des marchandises, il n'en demeure pas moins un travail improductif, non créateur de plus-value³.

Dans ces conditions, sur quoi reposent les opérations commerciales ? Puisque le marchand vend ses produits à la valeur qu'ils ont à la sortie de la production, d'où originent ses profits ? Car il doit bien y avoir quelque petit profit pour justifier ses investissements en capital ... Plus exactement, le problème se présente comme ceci : pour que le marchand réalise un profit, il doit évidemment vendre ses marchandises plus chères qu'il ne les a payées ; mais en même temps, il doit les vendre à leur juste valeur (c'est-à-dire à celle fixée par leur temps de production). Pour qu'il en soit ainsi, une seule chose est possible : le commerçant achète la marchandise des producteurs en dessous de sa valeur, il s'accapare ainsi une partie de la plus-value produite dans la fabrication ; ou encore, puisque le capital commercial ne produit aucune plus-value, ses profits lui viennent nécessairement de la plus-value produite par le capital industriel. Marx dira que l'importance de ces profits sera fonction de la part que le capital commercial occupe dans l'ensemble du capital social⁴. Qu'il nous suffise ici de ne retenir que l'essentiel : le capital commercial accomplit une fonction nécessaire dans le processus de la reproduction, mais il ne crée ni valeur, ni produit ; son utilité ne vient pas du fait qu'il change une fonction improductive en fonction productive, elle consiste à réduire les frais de circulation qui seraient comparativement beaucoup plus élevés si le travail qu'implique la circulation était à la charge de chacun des industriels ; c'est donc en fonction de cette utilité que le capital commercial est rétribué.

3. Il serait intéressant d'ajouter cette remarque de Marx concernant les travailleurs du commerce : « Le travailleur du commerce ne produit pas directement de la plus-value. Cependant, le prix de son travail est déterminé par la valeur de sa force de travail, donc par les frais de production de cette force, tandis que l'exercice de sa force de travail qui est tension, dépense d'énergie et usure n'est pas limité, pas plus pour lui que pour les autres salariés, par sa valeur. Il n'y a donc pas de rapport nécessaire entre son salaire et la masse de profit que le capitaliste réalise grâce à lui. Ce qu'il coûte au capitaliste et ce qu'il lui rapporte sont des grandeurs différentes. Il lui rapporte non pas en créant de la valeur, mais en aidant à diminuer les frais de réalisation de la plus-value, dans la mesure où il fournit un travail en partie non payé. » (K. Marx, *le Capital* (livre II), vol. II, p. 1070).

4. Cf. *le Capital* (livre III), vol. II, p. 1057-1072.

B. Le capital financier

Le même raisonnement vaut pour le capital financier. Celui-ci œuvre au niveau de la circulation ; dans ce sens, il n'est pas créateur de plus-value. Mais à la différence du capital commercial, sa fonction ne concerne pas directement la circulation du capital-marchandise mais celle du capital-argent. Son utilité tient au fait qu'il concentre le capital-argent non engagé dans les opérations industrielles et commerciales ; il contribue de la sorte à diminuer la part du capital social qui doit exister sous forme d'argent comme fonds de roulement pour les paiements ou les achats. En d'autres mots, le capital financier accélère la circulation du capital dans la mesure où il diminue pour chacun des capitaux privés, la part de liquidité que ceux-ci doivent conserver pour assurer la continuité de leurs opérations ; il permet donc qu'une plus grande partie de ces capitaux soit engagée comme capital productif qui crée la plus-value, ou comme capital commercial qui extrait cette plus-value ...⁵

Par conséquent, les bénéfices que le capital financier retire sous forme d'intérêts, de frais d'administration, etc., ne proviennent pas d'une valeur qu'il produit directement à même ses opérations. Comme pour le capital commercial, ses profits originent de la plus-value créée dans la sphère de la production. Ils sont fonction de la diminution des frais de circulation, que favorise sa spécialisation de banquier et de comptable du capital. Ou encore peut-on dire que par sa fonction à l'intérieur du capital total, le capital financier contribue à produire et à préserver une masse accrue de plus-value ; c'est en fonction de cette contribution qu'il se partage avec le capital industriel et le capital commercial, les bénéfices de la production.

I. LE CAPITAL IMMOBILIER

Or il est évident que les frais de circulation sont aussi fonction de la distance qui sépare les différents agents économiques et, particulièrement, de l'organisation spatiale de leurs activités. Par exemple, il est bien admis que la concentration des commerces en des endroits très délimités, accroît les ventes des marchands qui y sont établis ; il est aussi hors de doute que ces espaces commerciaux sont plus prospères s'ils composent géographiquement avec des zones administratives et/ou résidentielles capables de leur fournir une clientèle nombreuse et variée ... D'un autre côté, il est reconnu que l'efficacité du secteur administratif dépend en partie de la proximité de certains services dont les banques et les institutions de crédits, des réseaux d'informations et de contacts nécessaires aux opérations du capital, etc. ; spatialement, ceci se traduit dans des exemples typiques comme Wall Street, la rue Saint-Jacques ou, anciennement, la rue Saint-Pierre, etc.

On peut donc penser qu'à l'instar du capital commercial et financier, existe un capital particulier dont la fonction exclusive est l'aménagement de l'espace en vue d'accroître l'efficacité des activités commerciales, financières et adminis-

5. Il nous faut préciser qu'on se limite ici à la fonction *théorique* du capital financier, telle que définie par Marx (*le Capital* (livre III), vol. II, p. 1086). C'est dire qu'on ne tient pas compte, pour l'instant, de la puissance sociale qu'acquiert le capital financier quand il fusionne au stade monopoliste, capital bancaire et capital industriel. Sur cette question, cf. Lénine, *l'Impérialiste, stade suprême du capitalisme*.

tratives. Plus précisément si l'on admet que l'espace est un facteur plus important dans le temps et le travail que l'ensemble du capital investi dans la circulation, il est logique de supposer l'existence d'un capital spécialisé dont le rôle premier est d'organiser cet espace afin de diminuer les faux frais de la production capitaliste. Ce capital, c'est le capital immobilier.

Pour ne donner qu'un exemple de ce type particulier de capitalisme, citons le cas de Trizec Corporation Ltd. Cette corporation contrôlée en forte majorité par des intérêts anglais, se spécialise presque exclusivement dans la promotion immobilière⁶. D'une part, elle n'est pas une entreprise de construction et n'a même aucun intérêt investi dans ce genre d'entreprise ; les immeubles qu'elle finance sont construits par un ou plusieurs entrepreneurs qui, selon l'expression du milieu, les lui « livrent » au coût et à la date convenus. D'autre part, les opérations de Trizec n'ont aucun caractère spéculatif, au sens du moins que l'on donne habituellement à ce terme. Le plus souvent, ses opérations portent sur d'imposants édifices que la corporation elle-même fait construire et dont l'exploitation s'échelonne sur une très longue période ; dans la plupart des cas, la valeur du terrain construit ne compte que pour environ 15% de l'ensemble du capital investi. Le plus souvent, les propriétés contrôlées et gérées par Trizec se situent en plein centre-ville et s'intègrent parfaitement aux fonctions administratives et commerciales du secteur. C'est le cas par exemple de la Place Ville-Marie qui constitue le principal investissement de Trizec. Plus de 20 000 personnes travaillent dans cet imposant monument du boulevard Dorchester, à Montréal. Outre le complexe administratif dont les principaux locataires sont Banque royale du Canada, I.B.M., Esso, Alcan, Air Canada, Montreal Trust, Trust général du Canada, etc., la Place Ville-Marie comprend un mail de 60 commerces, 8 restaurants et 2 théâtres, le tout étant relié directement (par voies souterraines ou autres) à 5 000 000 pi. car. d'espace administratif, à plus de 200 commerces, à un réseau hôtelier de 2 000 chambres, aux gares du C.N.R. et du C.P.R., et au métro ... Les mêmes caractéristiques se retrouvent pour Place Québec, nouveau projet de Trizec en bonne voie de réalisation dans la « vieille » capitale. Située à proximité du parlement provincial, du quartier Latin et du centre commercial de la rue Saint-Jean, la Place Québec comprendra un complexe administratif, une galerie commerciale, un hôtel de 600 chambres et un important centre de congrès ... Mais ces exemples ne sont qu'une partie des biens immobiliers que Trizec possède un peu partout à travers le Canada. Au total, cette corporation contrôle 30 édifices à bureaux (7 184 000 pi. car. de surface-plancher), 7 centres commerciaux (2 221 000 pi. car.), 12 immeubles résidentiels (1 849 logements) et 18 hôtels (pouvant desservir au total 2 500 personnes). Toute cette surface-plancher est louée, en moyenne, à près de 98% de sa capacité. Les modalités de location sont habituellement les suivantes pour les espaces à bureaux et les espaces commerciaux : les locataires des premiers paient un loyer fixé selon la surface occupée, et ce loyer est périodiquement réévalué en fonction de l'augmentation des taxes et des frais généraux d'entretien ; quant aux commerçants, ils doivent verser un loyer de base et un surplus qui peut aller jusqu'à 15% de leur chiffre de vente ... C'est ainsi que même si Trizec accusait un déficit de \$841 000 en 1966, ses profits nets pour 1970 atteignaient

6. Trizec Corp. Ltd. est contrôlée à 61,1% par le holding financier Star (Great Britain) Holding Ltd. de Londres. Ces informations comme les autres qui suivront, sont contenues dans l'offre d'achat de Trizec à Great West International Equities Ltd., le 30 avril 1971.

\$2 615 000, multipliant par 2,3 ceux réalisés en 1968. Le moins qu'on puisse dire, c'est que Trizec Corp. Ltd. est une entreprise de promotion immobilière assez prospère ⁷.

Du capitalisme immobilier, on pourrait donner bien d'autres exemples tels Concordia Estate, promoteur de la fameuse Place Concordia à Montréal, les Immeubles Delrano Inc., propriétaires de Place Laurier et du nouvel édifice du Carré d'Youville à Québec, et même le Mouvement Desjardins avec son projet d'envergure dans le centre-ville de Montréal, etc. Mais qu'il nous suffise ici de n'en retenir que l'essentiel. Au sens strict, le capital immobilier ne met en œuvre aucun travail productif ; il ne crée donc aucune plus-value. Il joue au niveau de l'immobilier, le rôle du capital commercial au niveau du mobilier : acheter pour vendre ou, plus exactement, acheter pour vendre plus cher (A - M - A'). Sa marchandise à lui, c'est la surface-plancher louée (c'est-à-dire vendue à très long terme) au pied carré. Il se distingue donc du capital investi dans l'industrie de la construction, étant donné que celui-ci produit un bien concret, le bâtiment, alors que le capital immobilier en réalise seulement la métamorphose sous la forme argent. Puisque le capital immobilier ne produit ni valeur ni plus-value à même ses opérations, on est en droit de se demander, comme pour les autres capitaux œuvrant dans la sphère de la circulation, d'où originent ses profits ?

A. L'industrie de la construction

À première vue, il serait logique de supposer que les profits du capital immobilier viennent de la plus-value produite dans la construction même des

7. Voici l'état annuel des revenus et dépenses de Trizec, tel que rapporté dans le document cité plus haut :

Consolidated Statement of Earnings (In thousands of dollars)

	1970	Years Ended December 31,			
	\$	1969	1968	1967	1966
		\$	\$	\$	\$
Income					
Property operations	40 360	36 663	26 970	24 400	20 539
Interest and miscellaneous income	1 313	1 111	1 012	557	523
	<u>41 672</u>	<u>37 774</u>	<u>27 982</u>	<u>24 957</u>	<u>21 062</u>
Expenses					
Operating and rent	12 779	11 159	6 432	4 726	4 012
Salaries, general and administrative	2 377	2 023	1 773	1 971	2 080
Property taxes	7 492	7 012	5 744	5 288	3 798
Interest on long term debt	15 171	14 018	11 618	11 520	10 935
	<u>37 819</u>	<u>34 212</u>	<u>25 657</u>	<u>23 505</u>	<u>20 825</u>
Operating Profit					
Before Depreciation	3 853	3 562	2 415	1 452	237
Depreciation of Fixed Assets (note 4c)	<u>1 698</u>	<u>1 536</u>	<u>1 293</u>	<u>1 195</u>	<u>1 078</u>
Earnings (Loss) before Extraordinary Items	2 155	2 026	1 122	257	(84)
Extraordinary Items (note 10)	460	706	—	—	—
Net Earnings (Loss) (note 11)	<u>2 615</u>	<u>2 732</u>	<u>1 122</u>	<u>257</u>	<u>(841)</u>

bâtiments. En effet, une des fonctions évidentes du promoteur immobilier est la conversion du capital-marchandise des constructeurs sous sa forme argent ; il achète ses immeubles des entrepreneurs pour ensuite les « écouler » sur le marché. On pourrait donc dire que par cette spécialisation, il contribue à accélérer la circulation du capital investi dans l'industrie de la construction et bénéficie, par le fait même, d'une partie de la plus-value créée à l'intérieur même de cette industrie. En d'autres mots, si on limite la fonction du capital immobilier au seul commerce des immeubles, ses profits doivent s'expliquer comme pour le capital commercial, en référence au capital industriel dont il accroît la productivité.

Cependant, affirmer que les profits du capital immobilier proviennent *uniquement* de l'industrie du bâtiment, soulève au moins deux objections majeures. Premièrement, pour que le capital immobilier ait comme unique fonction la circulation du capital investi dans le bâtiment, il faudrait que ce dernier soit assez productif pour rendre possible économiquement une telle spécialisation. Or il semble bien que tel n'est pas le cas. D'une part, l'industrie de la construction est un des secteurs industriels où les monopoles sont à peu près inexistantes. On y trouve une multitude de petites entreprises à vocation locale, mais très peu de grandes firmes à forte concentration de capital et opérant sur une grande échelle⁸. Comme corollaire à cette faible concentration, l'industrie de la construction accuse, d'autre part, un retard technique considérable sur les autres secteurs manufacturiers. Ses procédés dépendent encore beaucoup de la division par métiers et sont, en fin de compte, très coûteux par rapport au coût moyen de production dans l'ensemble de l'économie. Par conséquent, on peut penser que le capital investi dans ce secteur est relativement peu productif si on le compare à l'ensemble du capital industriel. À lui tout seul, il ne justifierait donc pas l'existence d'un capital spécialisé exclusivement dans l'achat et la vente de ses marchandises⁹. En d'autres termes, si les promoteurs immobiliers n'étaient que de simples agents de commerce des constructeurs, leurs investissements seraient difficilement justifiés, puisque la part de plus-value qu'ils pourraient retirer des entrepreneurs serait relativement restreinte, surtout si l'on tient compte de l'importance du capital immobilisé...

Deuxièmement, pour que les profits du promoteur immobilier proviennent exclusivement de la plus-value produite lors de la construction, il faudrait que les loyers ne soient fixés qu'en fonction des coûts de construction. Le promoteur, en bon commerçant, devrait louer ses surfaces-planchers uniquement à la valeur déterminée par leur temps de production. Or s'il en était ainsi, comment expliquer l'augmentation des loyers résidentiels à mesure que l'on s'approche du centre-ville ? Comment expliquer le pourcentage que le promoteur se prend sur l'activité com-

8. Une étude américaine a même démontré que le développement du secteur de la construction ne procède pas de fusion entre entreprises comme c'est le cas habituellement dans les autres branches industrielles (cf. J. Herzog, « Structural Change in the House-Building Industry », *Land Economics*, vol. XXXIX, n° 2, mai 1963, p. 133-141). Sur l'état de morcellement de l'industrie de la construction au Québec, cf. F. Lacasse, *Politiques du logement : analyse économique*, Montréal, C.E.B.E.Q., 1971.

9. Il faut préciser ici que l'on distingue nettement le capital immobilier du capital financier. Ce dernier favorise la circulation du capital-argent et, au niveau de l'immobilier, il le fait par le biais du marché hypothécaire ; ses profits s'expriment en termes d'intérêt. Par contre, le capital immobilier se spécialise non dans la circulation de l'argent mais dans la métamorphose d'une marchandise particulière : la surface-plancher. Ses profits doivent donc s'expliquer en fonction de cette spécialisation ; nous verrons plus loin qu'ils s'expriment en termes de rente.

merciale ? Bref, comment expliquer que les loyers exigés peuvent être jusqu'à 30% supérieurs aux coûts de construction¹⁰ ?

C'est donc dire que les profits visés par le capital immobilier ne proviennent pas tant de l'entreprise de construction que de la location même de ses surfaces-planchers. Plus clairement, les profits que le promoteur a en vue, ne dépendent pas de la différence entre le prix qu'il paie pour ses édifices et leur valeur déterminée par leur coût de construction ; ses profits sont surtout fonction de la non-correspondance entre ce coût et le montant qu'il retire sous forme de loyers. C'est comme si par la simple location de ses immeubles, le promoteur réalisait une valeur en sus de celle contenue dans le fer et le béton mis en place par le constructeur.

On est donc en droit de s'interroger sur l'origine de cette valeur qui rend le capital immobilier relativement indépendant de l'état de la productivité dans l'industrie du bâtiment. Ou encore, peut-on se demander quelles sont les conditions qui permettent au promoteur d'exiger des loyers qui ne concordent pas avec le coût de ses immeubles.

B. Les locataires résidents

Rappelons d'abord que dans le mode de production capitaliste, la valeur ne s'explique qu'en référence au travail. D'une part, elle est créée par le travail de production (travail d'extraction et de transformation des matières premières) ; d'autre part, sa masse est préservée selon l'efficacité du travail de circulation (travail commercial, administratif, etc.).

Or il est bien évident qu'une famille ne réalise aucun travail lorsqu'elle habite simplement son logement. Elle ne crée aucune valeur (ou plus-value) et ne retire encore moins de bénéfice financier du seul fait d'habiter son logement. Elle consomme tout bonnement un bien particulier comme elle le fait pour son pain ou les autres choses nécessaires à la satisfaction de ses besoins. Bref, le locataire résident ne joue aucun rôle actif dans la production-reproduction du capital, sinon celui d'avoir des besoins et d'être le consommateur final d'une marchandise particulière : le logement.

Dans ces conditions, le montant du loyer que débourse le résident devrait être déterminé comme pour toute autre marchandise, selon la quantité de travail investi dans son logement. Plus précisément, puisqu'un logement n'acquiert aucune valeur du seul fait de l'habiter (au contraire, sa valeur diminue avec l'usage), son loyer devrait correspondre à son coût de construction plus, évidemment, un intérêt sur le capital que le propriétaire y a immobilisé¹¹.

10. Sur cette question, voir R. M. Williams, « The Relationships of Housing Prices and Building Costs in Los Angeles from 1900 to 1953 », *Journal of the American Statistical Association*, janvier 1955. Pour illustrer cette différence entre le capital investi dans la construction d'un immeuble (le terrain y compris) et le coût des loyers qui y sont exigés, on pourrait rapporter ces paroles d'un courtier affirmant qu'avec les profits enregistrés à la Place Ville-Marie (\$19 493 000 de revenus bruts en 1970), Trizec compléterait en trente ans le paiement de ce complexe de \$70 millions. Quand on considère qu'un tel édifice sera en état d'usage au moins pour cent ans, on se rend compte de l'écart entre son coût de construction et sa valeur de location.

11. Une précision sur cette question d'intérêt. On peut dire que le propriétaire d'un édifice à logements se voit rembourser le capital investi, par petites tranches, sous forme de loyers. Il est donc logique de penser qu'il inclut dans ses loyers, un intérêt sur le capital qu'il n'a pas encore recouvré, c'est-à-dire sur celui qui est immobilisé dans ses logements

Mais voilà, un logement peut offrir d'autres avantages que ceux contenus entre ses quatre murs. Il peut être situé dans un décor agréable, à proximité du lieu de travail, des grands magasins et des autres services jugés nécessaires, etc. Bref, le locataire peut jouir d'une vie plus confortable et surtout perdre moins de temps dans ses déplacements, selon la localisation de son lieu d'habitation. Et ces avantages se paient !

On peut donc comprendre maintenant à quelles conditions le promoteur immobilier investira dans les édifices à logements. Puisque, à proprement parler, il n'est pas un financier c'est-à-dire qu'il vise autre chose que l'intérêt moyen sur le capital avancé, le promoteur n'opérera dans le domaine de l'habitation que s'il peut convertir en profits ces avantages fournis par l'environnement. Et comment peut-il le faire ?

Nous avons dit que ces avantages payés par le locataire le sont en sus d'un loyer minimal qui correspond au coût de construction plus l'intérêt sur le capital immobilisé dans son logement. Si l'on tenait compte uniquement de ces facteurs, les avantages payés en sus de ce loyer de base constitueraient pour le propriétaire un profit net. Mais nous verrons tantôt que le propriétaire a dû, lui aussi, payer dans le prix du terrain une partie des avantages de situation qu'il retire maintenant en surplus de loyer. Or pour que ces surplus représentent vraiment un profit, il faut que le promoteur propriétaire maximise les avantages qu'il peut soutirer de l'environnement. Il le fera, premièrement, en commandant des constructions en hauteur, car il est bien évident que plus il y aura de logements sur son terrain, plus il pourra retirer un surplus de loyer. Deuxièmement, le promoteur maximisera ses profits en jouant directement sur le prix des avantages fournis par l'environnement. Il pourra en réclamer un prix très élevé si ces avantages ne sont pas répartis également dans l'espace, c'est-à-dire s'ils se trouvent concentrés en des points et à peu près inexistants ailleurs ; en d'autres mots, le promoteur pourra exiger pour ses logements ce que Marx appelle un prix de monopole, dans la mesure où il contrôle les avantages qu'offre de façon limitée un secteur donné ¹².

En résumé, on peut dire que le promoteur immobilier n'investira dans le domaine résidentiel que s'il s'agit de logements de luxe. Ce n'est qu'à cette condition qu'il peut rentabiliser son capital et maximiser ses profits. Mais une telle pratique rencontre des limites d'une part dans la faible élasticité de la demande pour ce genre de logements (il n'y a pas beaucoup de gens qui peuvent se payer un loyer de \$200 ou \$300 par mois) ; d'autre part, dans le fait que la rentabilité de cette pratique tient justement au caractère exceptionnel, exclusif ou limité des avantages qu'elle offre. Le capital immobilier doit donc se trouver un champ d'investissements plus vaste.

que les locataires utilisent à crédit en quelque sorte (cf. F. Engels, *la Question du logement*, Paris, Editions sociales, p. 101).

12. « Par prix de monopole, nous entendons un prix uniquement déterminé par le désir d'acheter et la solvabilité des acheteurs, et indépendant du prix général de production. » (K. Marx, *le Capital* (livre III), vol. II, p. 1384). Sur les éléments de monopole dans le marché des logements, voir J. J. Granelle, « La formation des prix du sol dans l'espace urbain », *Revue d'économie politique*, 1968, vol. 78, p. 52.

C. Les entreprises commerciales, financières, administratives

En réalité, le domaine de l'habitation n'apparaît que comme un sous-produit, un à-côté (*side line*) du capitalisme immobilier, puisque les profits qu'il rapporte sont surtout fonction de sa proximité, de son intégration aux espaces commerciaux et administratifs. C'est donc dans l'aménagement de ces espaces que se situent les intérêts premiers du capitaliste immobilier. Surtout, c'est par cette occupation que le capital immobilier joue son véritable rôle à l'intérieur du capital social.

Comme on l'a laissé entendre, ce rôle est apparenté à celui du capital commercial et du capital financier, dans la mesure où l'activité du capital immobilier a principalement comme effet d'activer la circulation des marchandises, les opérations financières et une partie du travail administratif..., enfin de diminuer les frais inhérents à la circulation du capital productif. Inversement, pourrait-on dire que c'est dans la mesure où le capital immobilier provoque de tels effets qu'il est rentable pour ses détenteurs.

Pour clarifier l'origine des profits qu'empochent les promoteurs, on peut au préalable s'interroger sur les raisons qui amènent les commerçants, les banquiers, les administrateurs à s'établir dans les espaces aménagés par les capitalistes immobiliers. On a déjà partiellement indiqué ces raisons en disant que les emplacements des promoteurs favorisent, autant par leur organisation interne que par leur localisation, le commerce, les opérations financières ou une partie du travail administratif. Par exemple, celui qui contrôle l'importante concentration commerciale à Place Laurier, sait très bien que cette concentration influe favorablement sur les chiffres de ventes des marchands qui y sont établis : les grands magasins attirent une clientèle nombreuse qui ensuite cligne de l'œil vers les boutiques plus sophistiquées ; inversement, ces boutiques attirent des gens aux goussets mieux garnis qui complètent ensuite leurs achats dans les grands magasins, etc. C'est en fonction de la même logique que les marchands de Saint-Roch réclament la construction d'un mail couvert et que certains promoteurs projettent le développement commercial de la zone 2 à Québec. En fait, on pourrait dire que plus les commerçants répondent aux initiatives des promoteurs et se concentrent en des endroits très délimités, moins leur salut devient possible en dehors de ces concentrations ; les marchands isolés géographiquement doivent se demander de plus en plus s'il n'est pas préférable de payer un loyer deux à trois fois plus élevé que de risquer un commerce qui naguère faisait vivre son homme ! Et que dire de centres administratifs comme Place Ville-Marie ou Place Québec ? D'abord, qu'ils ne sont pas simplement sortis de l'imagination de quelque architecte ambitieux. Ils sont avant tout l'expression physique de la concentration du capital et des liens étroits qui unissent les états-majors de l'industrie et de la finance. Ils constituent une réponse géographique aux besoins de services, d'informations, de contacts qu'exigent les activités interreliées du capital... Dans le cas de Place Québec, l'espace administratif en voie d'aménagement jouit en outre de la proximité des édifices gouvernementaux ; ce n'est pas en vain puisqu'on verra s'y établir les ambassades des grandes entreprises et toute une cohorte de sous-entrepreneurs, soi-disant conseillers patrons, bénéficiant du double patronage ainsi établi.

En réalité, une seule raison peut pousser les commerçants, les administrateurs, les banquiers à se concentrer dans les espaces que leur préparent les promoteurs

immobiliers : une meilleure efficacité de leurs activités. Pour les uns, ceci se traduit dans l'accroissement de leurs chiffres de ventes, pour les autres, dans l'accessibilité à une foule de services, d'informations propices à leur gestion, à leurs transactions financières, etc. Bref, par leur localisation et leur organisation interne, ces espaces contribuent à diminuer le coût des activités liées à la reproduction du capital ou, ce qui revient au même, pour le même coût en augmentent l'efficacité. Théoriquement, ils devraient donc être la source d'un surprofit pour ceux qui y sont établis.

Mais voilà, le promoteur immobilier se réserve tous les droits de propriété sur les édifices à bureaux ou les centres commerciaux qu'il fait construire. Le taux de loyer qu'il exige pour ses surfaces-planchers sera donc fonction — outre le coût de construction et d'entretien, l'intérêt sur le capital immobilisé dans l'édifice, les taxes foncières, etc. — des avantages économiques qu'en retirent les locataires commerçants, administrateurs, etc. Par exemple, quand le propriétaire d'un centre commercial calcule dans le prix de location, un pourcentage sur les ventes, il compte s'approprier le surplus de bénéfices que rapporterait aux marchands son centre commercial. Bref, les profits que le capitaliste immobilier a en vue lorsqu'il investit dans l'aménagement d'espaces administratifs ou commerciaux, correspondent aux surprofits que créent pour telle entreprise ces espaces dont il est le propriétaire.

Dans ces conditions, on peut considérer que puisque le promoteur ne crée à proprement parler ni valeur ni plus-value (pas plus d'ailleurs que les commerçants, les administrateurs ou les banquiers), les profits que rapporte son action immobilière sur les secteurs de la gestion, du commerce ou des finances, originent au bout du compte de la plus-value créée au niveau de la production. C'est parce qu'il contribue à diminuer le temps et le travail consacrés à la circulation, que le capital immobilier a droit, comme pour les autres capitaux spécialisés, au partage de la plus-value créée par le capital productif...

II. LE RÔLE PLANIFICATEUR DU CAPITALISME IMMOBILIER

En réalité, les profits dont s'accapare le capitaliste immobilier ne s'expliquent que par son droit de propriété sur l'espace urbain. Ce droit lui confère le pouvoir de faire payer à ses locataires, des avantages qui, parfois, lui sont totalement étrangers. Par exemple, les locataires habitant le long des plaines d'Abraham à Québec, paient un loyer très élevé pour la tranquillité des lieux et la beauté du paysage ; pourtant ces avantages n'ont aucunement été créés par leurs propriétaires. De même, Trizec retirera de gros profits avec Place Québec, principalement à cause du développement de la colline parlementaire et la construction de l'autoroute Dufferin ; pourtant, cette corporation n'a rien à voir dans ces avantages de situation qui sont le fruit d'investissements publics... Cependant, on peut considérer globalement que plus le capitalisme immobilier se développe sur une grande échelle, plus il crée lui-même les conditions de sa propre rentabilité. Par exemple, en intégrant géographiquement développement résidentiel et développement commercial, le capitaliste immobilier joue à la fois sur deux plans : d'un côté, il empêche le prix que paient les résidents pour être à proximité de

services commerciaux ; de l'autre, le tribut des commerçants pour l'accès à un afflux de clientèle qu'il a lui-même suscité...

Les profits que rapporte le droit de propriété sur l'espace urbain se présentent sous forme de rente. Comme le dit Marx, la rente est « ... la forme dans laquelle la propriété foncière réalise sa valeur économique ¹³ ». Elle se présente comme une certaine somme d'argent que le propriétaire retire de l'occupation « d'une parcelle de la planète... » C'est en considérant les différentes formes de rente que retient le capitaliste immobilier qu'il est possible de mieux saisir le rôle planificateur de ce dernier dans le développement des villes modernes ¹⁴.

A. La rente différentielle I

Cette première forme de rente est fonction des avantages qu'offre l'emplacement d'une propriété, et qui ne dépendent pas directement de l'initiative du propriétaire. C'est l'exemple déjà cité des logements de luxe construits le long des plaines d'Abraham ou celui de Place Québec sur la colline parlementaire. Cette rente est dite différentielle parce que les avantages de situation sur lesquels elle se fonde, ne sont pas répartis également dans l'espace. Elle est constituée du surplus de loyer qu'exige le propriétaire en échange de ces avantages (qui, par ailleurs, ne lui appartiennent pas). Comme on l'a déjà dit, l'importance de ce surplus dans le domaine résidentiel, sera fonction du désir de louer et de la capacité de payer des résidents ; dans les espaces commerciaux et administratifs, ce surplus sera directement proportionnel à l'accroissement de profits qu'entraîne la localisation de ces espaces pour leurs locataires.

Si l'on se place du point de vue d'un promoteur particulier, la rente différentielle I peut provenir de deux causes extérieures par définition (c'est-à-dire selon ce type de rente) à son activité immobilière. Nous excluons ici les causes naturelles puisqu'en milieu urbain, la verdure et même la beauté du paysage, etc., sont, la plupart du temps, le fruit d'interventions économiques ou politiques. D'une part, la rente différentielle I que retire un promoteur particulier provient des autres investisseurs privés. Par exemple, un promoteur qui fait ériger des immeubles à appartements au voisinage d'un centre commercial, tirera profit de la proximité de ces services commerciaux ; inversement, le propriétaire de ce centre bénéficiera, dans ses modalités de location, de l'arrivée de cette nouvelle clientèle, etc. Bref, c'est comme si, dans un secteur donné, chacun des promoteurs privés fournissait la possibilité à l'autre d'accroître sa rente différentielle I... D'autre part, cette forme de rente peut être rendue possible grâce aux investissements publics. Le cas le plus patent de ceci est donné par les investissements en équipements de transport. Par exemple, un promoteur dont la propriété est située en bordure d'une voie rapide, tirera profit, dans ses loyers, de cet avantage qui rapproche les résidents de leur lieu de travail ou élargit le champ de clientèle des commerçants, etc.

13. *In le Capital* (livre III), vol. II, p. 1287.

14. Les formes de rente définies ici se fondent essentiellement sur les définitions que Marx en donne pour les terrains agricoles (*le Capital* (livre III), vol. II, p. 1285-1424). Sur l'application des définitions de Marx aux « terrains à bâtir », voir les articles de F. Alquier, « Contribution à l'étude de la rente foncière sur les terrains urbains », et J. Lojkine, « Y a-t-il une rente foncière urbaine ? », in *Espaces et Sociétés*, n° 2, mars 1971, p. 75-94.

Il est dès lors facile de constater l'importance des investissements publics pour l'ensemble du capital immobilier ; car, en augmentant géographiquement les possibilités d'investissements privés, ils élargissent du même coup les possibilités, pour ce capital, de retenir cette première forme de rente. À la rigueur, on pourrait même dire que du point de vue de l'ensemble des promoteurs immobiliers, l'importance de la rente différentielle I sera proportionnelle à l'importance des investissements publics en équipements collectifs...

B. La rente différentielle II

Contrairement au premier type de rente, la rente différentielle II n'est pas occasionnée, à proprement parler, par la localisation d'une propriété immobilière. Elle se fonde plutôt sur les avantages contenus dans les limites de cette propriété, lesquels avantages dépendent surtout de la nature des occupants. Avec quelques nuances, on pourrait dire que cette deuxième forme de rente correspond aux profits que le promoteur retire pour les avantages qu'offre le « voisinage » entre les locataires occupant sa propriété...

Évidemment, il est difficile d'entrevoir de tels avantages dans les immeubles exclusivement résidentiels ; car, règle générale, un résident n'accroît pas son confort, ses commodités à cause de la présence de ses voisins. Le seul avantage qu'il peut retirer de son voisinage immédiat et pour lequel il peut être amené à payer un surplus dans son loyer, réside dans le prestige, le statut que confère le fait d'habiter tel milieu... C'est surtout dans les espaces commerciaux et administratifs que la rente différentielle II devient apparente ; car c'est dans ce genre d'endroit que l'activité réciproque des locataires peut être avantageuse pour chacun d'entre eux. Ainsi, des bureaux chefs de grandes compagnies, des institutions financières, des services administratifs de toute sorte (conseillers en gestion, publicistes, avocats, comptables, courtiers, etc.), peuvent retirer de nombreux avantages de leurs activités lorsqu'ils sont regroupés en un même lieu. De même, la nature et l'importance des commerces établis dans un centre, favorisent les ventes de chacun d'entre eux... Dans ces domaines, la rente différentielle II correspondra au surplus de bénéfices que crée, à l'intérieur d'une propriété donnée, le voisinage de différents agents capitalistes. Au sens strict, ce n'est donc pas le promoteur propriétaire qui crée ces avantages, mais plutôt la nature et la réciprocité des activités qui se déroulent *intra muros*. La seule initiative qui lui revient est celle d'avoir fait ériger ces murs, créer le cadre géographique qui rend possible la production de tels privilèges. C'est en vertu du droit de propriété qu'il exerce sur cet espace qu'il s'accapare par la suite les profits sous forme de rente.

Il est plus facile maintenant de saisir ce rôle de planificateur accordé au capitalisme immobilier ; car plus ce capital spécialisé se développe sur une grande échelle, se concentre en des mains peu nombreuses, plus la rente différentielle II compte pour une part importante dans la rentabilité de ses investissements.

En effet, cette deuxième forme de rente se fonde, comme on l'a vu, sur les avantages circonscrits dans les limites d'une propriété privée. Or si cette propriété s'élargit, les avantages qu'elle contient peuvent augmenter également. Par exemple, un immeuble à appartements ou un petit édifice commercial ne peuvent offrir de l'intérieur que très peu d'avantages de situation ; la rente que retient leur

propriétaire est surtout fonction des caractéristiques de l'environnement sur lesquelles, par ailleurs, il n'a aucune prise. Mais si la propriété s'étend à un immeuble imposant ou à un quadrilatère complet, une partie de ce qui se présentait comme rente différentielle I devient rente différentielle II ; ce qui était avantage extérieur passe maintenant à l'intérieur des limites de la propriété. Le promoteur propriétaire accroît donc son contrôle sur la production de ces avantages, en ce sens qu'il est en meilleure posture pour planifier l'organisation de sa propriété afin que la nature et les activités des locataires augmentent la rentabilité de son capital.

En d'autres mots, plus le capital immobilier se concentre et étend son contrôle sur l'espace urbain, plus il est en mesure de créer lui-même les conditions de sa propre rentabilité, c'est-à-dire de planifier l'organisation de sa propriété afin que la nature et les activités des locataires, regroupés en un même lieu, accroissent leurs avantages réciproques et, ainsi, maximisent ses profits.

Comme on l'a déjà indiqué, les types d'activités auxquels le promoteur destine sa propriété, concernent surtout le commerce, l'administration, la finance... bref les activités consacrées à la circulation du capital. Car d'une part, ce sont ces activités qui, économiquement, profitent le plus de leur voisinage, accroissant ainsi la rentabilité du capital immobilier ; d'autre part, c'est dans ce domaine que le promoteur trouve les possibilités d'investissements les plus extensibles. Le secteur résidentiel constitue une source de profits pour le capital immobilier dans la mesure surtout où il s'intègre à ces espaces commerciaux et administratifs. Car les avantages de situation sur lesquels se fonde la rentabilité de la propriété résidentielle, tiennent beaucoup à la proximité des services commerciaux, des lieux de travail... en somme à la diminution du temps consacré aux déplacements. Évidemment, plus s'élève le prix exigé en échange de ces avantages de situation, plus se gonflent les profits du promoteur. Or ce prix sera plus élevé si la clientèle à laquelle s'adressent les résidences en est une avantagée, c'est-à-dire « capable de payer ». C'est pourquoi le promoteur a plus d'intérêt à investir dans l'habitation de luxe. C'est comme si le loyer élevé qu'implique au départ le grand luxe des logements visait à sélectionner une clientèle fortunée, capable de verser par la suite, une rente importante pour les avantages du milieu environnant...

Finalement, on est en droit de se demander quel rôle jouent, dans la question urbaine, les autorités politiques qui se vantent à qui mieux mieux d'être les seuls maîtres de leur territoire. Il faudra revenir en d'autres lieux sur cette question d'importance. Disons pour l'instant que la planification élaborée par les instances politiques est réelle en autant qu'elle s'insère dans la logique du capitalisme immobilier. Les plans d'aménagement conçus par les services d'urbanisme municipaux ne sont réalisables que s'ils sont subordonnés aux intérêts des promoteurs. Les modifications graduelles de ce que les urbanistes appelaient savamment « le concept général de réaménagement de la colline parlementaire de Québec » (*sic*), constituent un exemple parfait de cette subordination. En réalité, le contrôle de la ville sur l'aménagement de son territoire se limite, à peu de chose près, à la création d'avantages de situation (équipements de transport, édifices publics, absorption des coûts dus à la spéculation foncière, etc.) qui fondent une partie des profits du capital immobilier. Ou encore, c'est comme si le rôle de la ville équivalait à défricher et labourer son territoire afin que d'autres le sèment et en récoltent les meilleurs fruits. C'est là l'aménagement « hautement rationnel » des

technocrates municipaux ! C'est du moins ce que révèle de manière non équivoque l'histoire de Place Québec ; et c'est la même histoire qui se répète un peu partout, particulièrement dans le vieux quartier Saint-Roch de Québec...

III. LE MARCHÉ DES TERRAINS URBAINS

L'activité du capital immobilier est précédée d'un phénomène particulier, celui du marché des terrains. Car, l'immeuble ne circule pas dans l'espace comme un fruit de la Californie. Il est nécessairement fixé à un sol qui peut acquérir une valeur indépendamment de ce qui y est aménagé. C'est la réalisation de cette valeur qui est recherchée dans le marché foncier. Il vaut la peine de se pencher sur ce phénomène économique, d'autant plus que celui-ci ne semble pas du tout étranger à la détérioration graduelle de certains quartiers de la ville.

A. La formation du prix des terrains et les profits de la spéculation foncière

D'abord, comment se fixe le prix d'un terrain urbain ? À première vue, on serait tenté de répondre que ce prix est déterminé par la valeur des équipements qui y sont installés (construction, etc.). Mais ce serait avoir là une bien courte vue puisqu'un terrain mal équipé ou même sans équipement a aussi son prix qui est souvent très élevé. Par exemple, bien des gens ont pu apprendre à leurs dépens qu'un terrain sur lequel une vieille cambuse tombe en ruine, vaut parfois plus cher qu'un terrain équipé d'une maison modèle... C'est donc dire qu'il y a d'autres facteurs, autre que le bâtiment, qui influencent le prix d'un terrain.

Selon ce qu'indique la courbe des prix sur le marché foncier, ces autres facteurs tiennent surtout à l'emplacement du terrain, d'une part dans l'ensemble urbain, d'autre part par rapport à l'entourage immédiat. Ainsi, un terrain vacant situé à proximité d'un centre d'affaires vaut généralement plus cher qu'un autre de même grandeur qui en est éloigné... De même, les spécialistes de la question considèrent que, règle générale, dans l'ensemble urbain, le prix des terrains décroît du centre de la ville vers la périphérie, moins rapidement le long des voies de communication, et avec de légères remontées aux alentours des centres secondaires... C'est ce qui fait conclure à P. Vieille : « Le prix de chaque parcelle de sol urbain est fonction des parcelles voisines. Des structures micro-écologiques existent ainsi, tout comme les structures globales de l'agglomération ¹⁵. »

Mais afin de pouvoir poursuivre, il serait nécessaire ici d'établir une distinction entre ce que nous appelons le marché foncier et le marché immobilier ou encore, entre la propriété foncière et la propriété immobilière. Selon ce qui a été dit antérieurement, le marché immobilier concerne principalement l'achat et la location de surface-plancher ; les profits que le propriétaire immobilier retire sous forme de rente, proviennent de l'utilisation par des locataires des avantages qu'offrent l'organisation interne et/ou la localisation de ses propriétés. En d'autres mots, la rentabilité des investissements immobiliers est possible grâce à l'occupation d'un espace donné. Bien sûr que les opérations du promoteur englobent également les fonds de terrain, mais uniquement en tant qu'ils sont des emplacements propices à ses investissements immobiliers. Il en est autrement pour ce que nous nommons

15. P. Vieille, *Marché des terrains et société urbaine*, Paris, Anthropos, 1970, p. 89.

la propriété foncière ou le marché foncier. Essentiellement, on peut considérer que ce marché porte sur les fonds de terrain, les immeubles pouvant s'y trouver ne comptant que secondairement dans l'opération. Le propriétaire foncier n'intervient donc pas en termes d'investissements sur les possibilités d'utilisation de ses emplacements. L'exemple le plus frappant de ceci reste le propriétaire d'un terrain vacant situé à proximité du centre-ville.

Or il est évident que le propriétaire qui possède un terrain dans le seul but de le revendre, vise un profit au bout de sa transaction. Puisque le profit recherché ne provient pas, au sens strict, de l'exploitation immobilière de l'emplacement, il est pertinent de s'interroger sur son origine. En termes plus clairs, sur quoi peut reposer la rentabilité d'un capital investi dans un fonds de terrain, si, comme c'est parfois le cas, le terrain reste complètement inutilisé ?

Au moins un élément de réponse est déjà acquis. Pour que le propriétaire foncier réalise un profit, il doit évidemment vendre son terrain plus cher qu'il ne l'a payé, mais lui-même n'est pour rien dans cette différence de prix. Puisque le propriétaire foncier n'investit aucun argent dans l'équipement de son terrain, la valeur que celui-ci acquiert sur le marché provient d'ailleurs.

Cet « ailleurs » est, d'une certaine façon, l'entourage plus ou moins immédiat qui, en se développant, élargit les possibilités d'utilisation de ce terrain ou, plus précisément, fait de celui-ci un emplacement de plus en plus propice pour des investissements immobiliers rentables. C'est ce qui fait dire à Vieille que le propriétaire foncier « ... spéculé sur le dynamisme urbain et l'activité d'équipement de la collectivité, prélève, dès aujourd'hui, la valeur escomptée pour demain ¹⁶ ».

Pour préciser, prenons l'exemple du terrain vacant situé non loin du centre-ville. Supposons que son propriétaire l'a payé x dollars et qu'il n'a rien déboursé par la suite pour l'équiper d'un édifice quelconque ou même d'un terrain de stationnement. Supposons, en outre, que quelques années plus tard, ce même propriétaire est en mesure d'exiger $5x$ dollars pour son terrain. On sait que cette différence de prix ne peut s'expliquer par un capital qui aurait été incorporé au sol, puisque le terrain est toujours vacant. Sur quoi se fonde alors cette différence ? Elle se fonde sur ce fait bien simple que le terrain est devenu un emplacement des plus propices à l'exploitation immobilière. Ainsi, disons que notre propriétaire foncier trouve son acheteur en la personne d'un promoteur qui veut y faire construire un imposant édifice pour bureaux et commerces. On connaît déjà les intentions d'un tel promoteur : en réalisant son projet, il escompte tirer de gros profits de l'emplacement du terrain, sous la forme de ce qu'on a appelé la rente différentielle I. Or notre propriétaire foncier connaît aussi les intentions de son acheteur. Il les connaît si bien que toute son activité n'a consisté qu'à attendre la réalisation de telles intentions. Ainsi, les profits qu'il retire en quintuplant le prix de son terrain reposent-ils sur l'importance des profits éventuels qu'en retirera le futur promoteur propriétaire. En d'autres termes, plus l'emplacement du terrain favorise la rentabilité des investissements immobiliers, plus son propriétaire est en mesure d'en accroître le prix, s'appropriant ainsi une partie des profits que créera son utilisation éventuelle.

Dans cette optique, on peut donc considérer qu'en milieu urbain, le prix des terrains ne représente qu'une valeur abstraite, non encore actualisée, c'est-à-

16. P. Vieille, *Marché des terrains et société urbaine*, p. 96.

dire qui anticipe sur la rentabilité future du capital immobilier. Par exemple, un promoteur qui vendrait ses immeubles à un autre promoteur, fixerait son prix selon la grandeur du capital incorporé au sol et selon l'importance de la rente que ce capital rapporte ; dans ce cas, le fonds de terrain n'aurait d'autre valeur que celle déterminée par son exploitation actuelle. Il n'en est pas de même sur le marché foncier. Si le prix d'un terrain ne correspond pas à la valeur fixée par son utilisation actuelle, c'est que son propriétaire mise sur les transformations qui pourront y être effectuées. Comme le dit P. Vieille, le prix exigé dans ce cas est fondé « ... sur le calcul de la valeur capitalisée des revenus futurs attendus ¹⁷ ». C'est pourquoi, on qualifie souvent de spéculatif, ce genre de marché, ou de spéculateur, le propriétaire foncier : « Les spéculateurs sont ceux qui discernent tôt comment les utilisations d'une zone donnée, le type de bâtiments qui s'y trouvent ou ne s'y trouvent pas, sont en passe de devenir inadéquats ou irrationnels dans le contexte économique-spatial qui rend nécessaire la transformation des usages préurbains ou une mutation des destinations des quartiers bâtis ¹⁸. »

En résumé, le marché des terrains précède la promotion immobilière, et les profits qu'il rapporte se fondent sur la rentabilité anticipée du capital immobilier. C'est donc dans les secteurs géographiques propices à l'aménagement d'espaces pour commerces, bureaux ou habitations de luxe qu'il sera le plus actif, puisque c'est dans ce genre d'aménagement que le capital immobilier maximise ses profits. Concrètement, c'est aux alentours du centre-ville et des centres secondaires, et le long des principales voies de communication que le propriétaire foncier trouvera les emplacements les plus favorables pour spéculer sur le réaménagement urbain et la rentabilité des investissements futurs.

B. Le droit de rétention et la formation de la rente absolue

Cependant, dire que les profits du propriétaire foncier reposent sur la rentabilité anticipée du capital immobilier, ne suffit pas à les expliquer totalement. Car il nous faut aussi préciser de quel droit le propriétaire d'un terrain peut hausser son prix et s'approprier ainsi une partie des bénéfices que d'autres créeront après lui. Eh bien ! ce droit est le même que celui qui permet au promoteur de tirer profit des avantages de situation créés, à toute fin pratique, par l'utilisation de ses immeubles et des espaces voisins : ce droit, c'est le droit de propriété. Mais alors que pour l'un, la propriété est la résultante d'investissements immobiliers qui actualisent les avantages de situation, producteurs de rentes, pour l'autre, elle correspond à un contrôle économique et juridique d'espaces en voie d'être (ré)aménagés, fondant ses profits sur les possibilités futures de ses emplacements. En d'autres termes, le droit de propriété du promoteur lui permet de retirer une rente pour des avantages *réels* dont bénéficient effectivement ses locataires ; tandis que pour le propriétaire foncier, ce droit lui donne la possibilité de soutirer une rente pour des avantages *potentiels* qu'actualisera le promoteur immobilier... C'est un peu l'histoire du voleur volé qui se répète selon les règles : le promoteur est celui qui met à exécution un plan d'envergure alors que le

17. P. Vieille, *Marché des terrains et société urbaine*, p. 6.

18. J. Lautman, « La spéculation, facteur d'ordre ou de désordre économique », *Revue française de sociologie*, vol. X, 1969, p. 622.

propriétaire foncier, bien informé de ce plan, exige une part du butin en échange de sa complicité !

En réalité, le droit de propriété sur les fonds de terrains se résume, pour l'essentiel, au droit juridique de retenir un emplacement donné en dehors du marché (c'est-à-dire en dehors de la libre circulation ou de la libre utilisation) durant un laps de temps plus ou moins long : le temps que le développement général de la ville accroisse l'importance de cet emplacement au regard du capital immobilier et donne ainsi à son propriétaire la possibilité d'en augmenter le prix. Par exemple, nous avons supposé que notre terrain vacant, adjacent au centre-ville, a été acheté au prix de x dollars. Or pour qu'il soit revendu cinq fois ce prix (ou $5x$ dollars), son propriétaire devait pouvoir en garder la possession, même sans utilisation, jusqu'à ce que l'extension du centre-ville rende des plus rentables son exploitation immobilière. C'est ce pouvoir que donne la propriété juridique du sol.

Bref, comme le note Marx, la propriété foncière confère à son détenteur « ... la faculté de soustraire sa terre à l'exploitation jusqu'à ce que la situation économique lui permette de la mettre en valeur de manière à en tirer profit ¹⁹ ». Ces profits anticipés que rend possible le droit de rétention sur le terrain, se présentent sous forme de *rente absolue*. Contrairement aux rentes différentielles, cette troisième forme de rente ne procure donc pas de bénéfices immédiats, actuels au propriétaire foncier. Elle se fonde dans le temps et résulte en fait de l'action du propriétaire qui, en retenant l'exploitation du terrain, favorise l'augmentation des rentes différentielles attendues (les seules se constituant en espèces sonnantes). En d'autres mots, on peut considérer que la rente absolue correspond à la partie des rentes différentielles (principalement la rente I), attribuable à l'action de rétention du propriétaire foncier... Ainsi les profits que retire notre propriétaire de tantôt de la vente de son terrain (soit $5x - x = 4x$ dollars) se définiraient comme rente absolue. Ils ne proviennent pas de l'exploitation de l'emplacement, mais du pouvoir juridique que possède ce propriétaire de retenir la possession de son terrain jusqu'à ce que l'extension du centre-ville en rentabilise l'exploitation immobilière. Plus précisément, la rente absolue correspondrait dans ce cas à une partie de la rente différentielle I que le promoteur retirera des nouveaux avantages dus au développement environnant.

Pour éviter tout malentendu, il serait utile de souligner ici que même si le marché foncier et le marché immobilier nous renvoient souvent à des agents économiques distincts, il n'est pas exclu, au contraire, qu'un promoteur joue lui-même le rôle du propriétaire foncier à l'égard de ses projets immobiliers futurs, c'est-à-dire qu'il retarde l'exploitation de ses terrains jusqu'à l'apparition d'une conjoncture spatiale plus favorable. Dans ce cas, il s'accapare de la valeur que le terrain acquiert sous forme de rente absolue ; mais il ne modifie en rien les lois générales qui régissent le marché foncier. En termes plus précis, le marché foncier n'est pas seulement constitué des transactions de terrains à (re)bâtir ; il englobe également le processus de transformation dans l'utilisation de ces terrains. Il faudrait même dire qu'il est subordonné à ces transformations, puisque la rente absolue qu'il procure est fonction de la rentabilité des utilisations futures.

19. Cité par F. Alquier, « Contribution à l'étude de la rente foncière sur les terrains urbains », in *Espaces et Sociétés*, n° 2, mars 1971, p. 80.

Aussi, que le passage d'une forme d'utilisation à une autre plus rentable soit marqué ou non par un changement de mains du terrain, ne modifie aucunement le mécanisme de ce passage, caractérisé par la « remise à plus tard » de la nouvelle utilisation, et par la formation de la rente absolue ; sauf que dans un cas, le spéculateur foncier et le promoteur immobilier sont des agents distincts, alors que dans l'autre, ces deux rôles sont joués par le même capitaliste... Par exemple, Concordia Estate possède, depuis plus de dix ans, 90 % des terrains et immeubles du secteur Milton-Parc à Montréal, où cette corporation escompte réaliser son fameux projet dit Place Concordia. Par cet empressement à acquérir ces emplacements, il est clair que Concordia voulait éviter de faire les frais de la spéculation foncière, c'est-à-dire de déboursier la valeur que ces terrains auraient acquise au début des travaux de construction. Mais en se suppléant aux spéculateurs fonciers, Concordia n'agit pas différemment de ceux-ci : comme eux, elle attend que les conditions générales rentabilisent son projet ; comme eux, elle laisse entre-temps dégrader les immeubles qu'elle projette de remplacer...

C. Le délabrement urbain, une source de surprofit

Ceci dit, nous sommes maintenant en mesure de mieux saisir la façon dont le marché des terrains ou la spéculation foncière accélère la dégradation des quartiers déjà construits mais propices à une éventuelle promotion immobilière.

D'abord, à quel moment peut-on considérer qu'un terrain bâti devient l'objet d'une spéculation foncière ? Au moment où la valeur du fonds (ou de l'emplacement) prend le dessus sur la valeur réelle de l'immeuble, y compris les rentes que rapporte son exploitation. En termes plus précis, quand un terrain déjà construit passe-t-il du marché immobilier au marché foncier ? Quand la rentabilité de son utilisation actuelle diminue par rapport aux possibilités grandissantes qu'offre le développement environnant.

Par exemple, supposons que notre terrain, situé à proximité du centre-ville, soit équipé d'un petit immeuble à appartements construit depuis belle lurette. Supposons encore que ce centre-ville soit en pleine expansion, c'est-à-dire qu'il s'y construise d'imposantes places pour commerces et bureaux, des tours de luxe, que de nouvelles voies de communication le relieront bientôt aux différents points de la ville, etc. L'utilisation faite de notre terrain apparaît donc de plus en plus paradoxale par rapport à ce réaménagement qui s'amorce aux alentours. Pour le propriétaire, ce paradoxe signifie que la rentabilité de son petit immeuble à logements soit d'un ridicule croissant par rapport aux nouvelles possibilités qu'acquiert son emplacement ; concrètement, ceci se traduit dans l'augmentation du prix du terrain qui devient sans correspondance avec la valeur réelle de l'édifice qui s'y trouve. Dans cette conjoncture, comment agira notre propriétaire ? Puisqu'il est attiré avant tout par le profit, très peu d'options s'offrent finalement à lui. Il n'aura qu'à attendre que le développement environnant rende plus rentable la transformation radicale de son emplacement en espaces pour bureaux, commerces ou appartements de luxe, etc. S'il a les moyens financiers suffisants, il effectuera lui-même ces transformations ; sinon, il réalisera son profit avec la valeur que son terrain aura acquise durant l'expansion des secteurs avoisinants. Dans ces

conditions, qu'advient-il de son petit immeuble ? Celui-ci perd de l'importance, étant donné que les profits visés reposent maintenant sur les possibilités futures de l'emplacement. Par conséquent, le propriétaire n'a plus grand intérêt à investir pour l'entretien d'un édifice qui tôt ou tard tombera sous le pic des démolisseurs. Les logements se détériorent, mais le prix du terrain continue d'augmenter. Le propriétaire se frotte les mains de satisfaction, d'autant plus que les loyers qu'il perçoit de son immeuble en décrépitude, financent ses frais d'opération (taxes foncières, etc.) et lui rapportent même un surplus de revenus... Enfin, après quelques années de cette attente bien contenue, on fera place nette afin d'y ériger un nouvel édifice à la hauteur d'un centre-ville prospère !

Ce qui vaut pour un cas particulier, vaut aussi, avec le temps, pour tout un quartier. Car au fur et à mesure qu'un secteur se transforme, les propriétés successivement deviennent propices aux nouvelles utilisations que commande le développement du capital immobilier. Dans ce contexte, les propriétaires qui pouvaient se présenter antérieurement comme des commerçants d'« espaces à louer » deviennent peu à peu des commerçants de terrains qui spéculent sur la rentabilité des investissements futurs. C'est ainsi que dans un quartier déjà construit de proche en proche, le prix des terrains augmente alors que, paradoxalement, la valeur réelle des bâtiments diminue. Lent à ses débuts, ce mouvement contradictoire s'accélère à mesure qu'approche la promotion immobilière.

Cette chute dans la valeur des bâtiments s'explique, comme on l'a vu, par deux raisons : d'abord, par la faible rentabilité de leur exploitation dans la nouvelle conjoncture spatiale que développe le capital immobilier ; et, conséquemment, par le fait que leurs propriétaires n'ont plus intérêt à déboursier un cent pour leur entretien. Mais d'ici à ce que ces bâtiments soient démolis, leur location rapporte un supplément de revenus qui s'ajoute aux profits anticipés avec la vente du terrain ou l'éventuelle utilisation de l'emplacement. Ce surprofit est d'autant plus important que, malgré la détérioration graduelle des lieux, les propriétaires sont en mesure d'exiger une rente de situation pour les avantages créés par le développement environnant. De sorte que dans les immeubles vétustes, la part du loyer qui couvre le coût réel de l'édifice tend vers zéro alors qu'augmente celle qui est fondée sur les avantages du voisinage. En d'autres termes, on pourrait considérer que si le prix du loyer dans les taudis reste comparativement peu élevé, la raison tient à la vétusté des lieux ; mais si ce prix se maintient et parfois même augmente malgré le délabrement continu, c'est que les propriétaires accroissent la part des loyers retirée sous forme de rente différentielle I.

« La stratégie du propriétaire, écrit M. Castells, est donc simple : attendre que la construction de nouveaux immeubles ou une opération de rénovation urbaine lui rapporte une vente intéressante du terrain, et pendant ce temps obtenir une rente suffisante grâce aux conditions particulières *socialement définies* du marché immobilier dans lequel il opère ²⁰. » C'est d'ailleurs en référence à cette double stratégie du propriétaire foncier qu'il est possible de comprendre pourquoi le réaménagement d'un quartier déjà construit ne se fait pas de manière progressive, pourquoi un développement immobilier de grande envergure suit presque toujours un délabrement excessif. Car, premièrement, plus l'écart s'agrandit entre

20. In « La rénovation urbaine aux Etats-Unis, synthèse et interprétation des données actuelles », *Espaces et Sociétés*, n° 1, novembre 1970, p. 121.

le prix d'un terrain et la valeur de l'édifice qui s'y trouve, plus le propriétaire maximise ses profits sous forme de ce qu'on a appelé la rente absolue. Deuxièmement, plus se développent les facteurs qui entraînent à la hausse le prix du terrain (c'est-à-dire accroissent les potentialités d'exploitation de l'emplacement), plus le propriétaire est en mesure d'augmenter les surprofits que lui rapporte l'utilisation actuelle de son terrain. Enfin, on peut se demander ce qu'il adviendrait d'un propriétaire qui rénoverait un bâtiment que la logique du capital immobilier destine à la démolition. Deux choses pourraient arriver à ce propriétaire peut-être philanthrope mais certainement mauvais capitaliste. Ou bien il perd tout bonnement, lors de la vente de son terrain, les argents investis dans la réparation de l'édifice, étant donné que celui-ci ne compte à peu près plus dans le prix d'un terrain que le capital immobilier destine à de nouvelles utilisations. Ou bien notre propriétaire continue à exploiter un immeuble dont la rentabilité est peu élevée comparativement à ce qui serait possible dans la nouvelle conjoncture spatiale où il se situe...

CONCLUSION : LA QUESTION DU LOGEMENT

Engels écrivait : « En réalité, la bourgeoisie n'a qu'une méthode pour résoudre la question du logement à *sa* manière — ce qui veut dire : la résoudre de telle façon que la solution engendre toujours à nouveau la question ²¹. » Cette manière qui appartient en propre aux « penseurs » des officines gouvernementales, même à certains cadres syndicaux, etc., équivaut, en d'autres termes, à vouloir traiter les symptômes sans par ailleurs intervenir sur les causes... Drôle de médecine !

Pourtant, tout ce qui a été exposé jusqu'ici nous conduit à *une* conclusion : la question du logement — qui condense une bonne partie des problèmes sociaux en milieu urbain — ne peut se poser séparément de la production capitaliste ; *sa* solution ne se conçoit donc pas en dehors de l'éclatement de la contradiction capital/travail. C'est dire en raccourci que les problèmes vécus par les travailleurs à leur domicile des grandes villes, dépendent en majeure partie de la spéculation foncière et surtout du capitalisme immobilier, *lequel n'est compréhensible qu'en référence à sa fonction particulière dans le mode de production capitaliste*. Par conséquent, les difficultés que rencontre la classe ouvrière en dehors du travail (au moment de la reproduction de sa force de travail) rejoignent l'exploitation dont elle est victime à l'ouvrage, *en ce sens que leurs solutions mettent radicalement en cause la propriété capitaliste des moyens de production*.

Ces difficultés que rencontrent les travailleurs à vivre en milieu urbain sont principalement de trois ordres : 1. les expropriations exigées par ce que les urbanistes appellent candidement la « rénovation urbaine » ; 2. l'insalubrité des logements non encore « rénovés » ; 3. enfin, le manque de logements à loyer convenable après que cette rénovation eut fait son œuvre. C'est en considérant successivement chacun de ces aspects soulevés par la question du logement, qu'il sera possible de faire le point sur ce qui a été avancé dans ces notes et de mieux étayer notre conclusion.

21. F. Engels, *la Question du logement*, p. 87.

A. Les expropriations

Un des problèmes dont la subtilité n'a d'égale que son importance, est certes celui des expropriations dans les quartiers en voie de réaménagement. Produit direct du capitalisme immobilier, ce problème est loin de se ramener, comme les interprétations grossières le laissent entendre, à un simple dérangement temporaire qu'imposerait la rénovation physique de lieux détériorés. Les expropriations sont plutôt le signal d'un lent exode qui éloigne peu à peu les couches laborieuses des centres nerveux de la ville et d'une foule de services nécessaires à leur entretien.

Pour comprendre ce refoulement progressif dont sont sujets les travailleurs urbains, il faut se rapporter aux fondements du capitalisme immobilier. On peut tenter de les résumer dans les quelques propositions suivantes :

- a) Le temps et le travail que l'ensemble du capital consacre à sa circulation sont improductifs, c'est-à-dire qu'ils ne produisent ni valeur ni plus-value ; leurs frais sont donc déduits de la masse de plus-value créée dans la sphère de la production ;
- b) Une des façons pour le capital de diminuer ces frais improductifs et donc d'accélérer son accumulation sur une échelle élargie, consiste à diviser entre capitaux spécialisés les différentes tâches qu'implique sa reproduction. Ainsi, outre le capital industriel, on retrouve le capital commercial spécialisé dans la circulation du capital-marchandise, et le capital financier spécialisé dans la circulation du capital-argent ;
- c) Cependant, les frais de circulation sont aussi fonction de la distance qui sépare les différents agents économiques et de la disposition spatiale de leurs activités. Aussi, peut-on penser l'existence d'un capital spécialisé dont la fonction à l'intérieur du capital social, est d'organiser spatialement les activités commerciales, financières et administratives, afin d'accroître leur efficacité et favoriser ainsi une diminution des faux frais de la production capitaliste. Ce capital, c'est le capital immobilier ;
- d) C'est donc dans l'aménagement d'espaces pour commerces et bureaux que le capital immobilier trouve sa véritable « vocation », en même temps qu'un champ d'investissements très vaste. La rentabilité de ses investissements sera fonction de l'efficacité qu'il ajoute aux commerces, aux opérations financières et/ou au travail de gestion ;
- e) Le domaine de l'habitation apparaît au regard du capital immobilier, comme un champ d'investissements connexes, en ce sens que sa rentabilité dépend beaucoup de son intégration aux espaces commerciaux et administratifs. Pour les avantages qu'offre la localisation des résidences, le promoteur est en mesure d'exiger un prix de monopole. Et ce prix pourra être plus élevé s'il s'agit de résidences luxueuses puisque ce type d'habitation a comme principal effet de sélectionner une clientèle « capable de payer ».

Capable de payer des loyers de \$250 ou \$300 par mois, ce n'est certes pas le lot des ouvriers, des chômeurs habitant les vieux quartiers en voie de réaménagement. Aussi, après que leurs taudis auront fait place aux banques, aux grands magasins, aux bureaux des grandes entreprises, après qu'auront été construits les beaux logements destinés aux cadres de ces mêmes banques, magasins et

entreprises, après qu'auront été tracées de nouvelles voies d'accès, etc., seront-ils forcés de déménager leurs pénates dans d'autres secteurs en voie de détérioration, non touchés encore par la rénovation, en marge géographiquement (mais pour un temps) du développement urbain que commande le capital immobilier selon les lois de l'accumulation capitaliste, c'est-à-dire selon la logique économique que déterminent les rapports marchands et la propriété privée des moyens de production. Comme Marx le disait si bien : « Il est évident, en effet, que les améliorations et embellissements (*improvements*) des villes — conséquence de l'accroissement de la richesse — tels que démolition des quartiers mal bâtis, construction de palais pour banques, entrepôts, etc., élargissement des rues pour la circulation commerciale et les carrosses de luxe, établissement de voies ferrées à l'intérieur, etc., chassent toujours les pauvres dans les coins et recoins de plus en plus sales et insalubres ²². »

B. L'insalubrité des logements

L'activité du capital immobilier ne se réalise pas d'une façon progressive ; car si tel était le cas, une zone urbaine se développerait graduellement, au fur et à mesure que se transforme la conjoncture spatiale de la ville. Le réaménagement urbain procède plutôt par secousse, par bond, de sorte que dans un secteur déjà construit, un développement de grande envergure suit presque toujours un délabrement excessif. Ces écarts entre les temps d'investissements immobiliers (ou ce qu'on pourrait appeler ce réaménagement à retardement) posent tout le problème d'insalubrité de l'habitation dans les vieux secteurs non encore rénovés. Ce problème ne peut s'expliquer sans référence au marché des terrains ou à la spéculation foncière précédant la promotion immobilière. On peut essayer de résumer comme suit ce qui a été avancé sur cette question :

a) Un terrain n'a de valeur réelle que celle déterminée par le capital qui y est incorporé et par les profits que ce capital rapporte. La valeur d'un terrain bâti correspond donc au capital immobilisé dans l'édifice et aux rentes que fournit son exploitation immobilière ;

b) Si la rentabilité d'un immeuble diminue en comparaison des nouvelles possibilités qu'offre le développement environnant, le terrain tend à acquérir un prix sans correspondance avec sa valeur réelle. Ce prix représente une valeur abstraite, non encore actualisée, qui anticipe sur les profits que rapportera l'utilisation future de l'emplacement ;

c) Les bénéfices du propriétaire foncier, qui proviennent de l'augmentation du prix du terrain, se présentent sous forme de rente absolue. Essentiellement, la rente absolue repose sur le droit juridique qu'a le propriétaire de retenir son terrain le temps que le développement de la ville en accroisse l'importance au regard du capital immobilier et lui donne ainsi la possibilité d'en augmenter le prix ;

d) Le propriétaire foncier qui spéculé ainsi sur le développement urbain n'a donc aucun intérêt à investir pour l'entretien ou la réfection de bâtiments qui ne répondent plus aux exigences du capital immobilier et qui, tôt ou tard, seront remplacés par de nouveaux complexes plus rentables.

²². *In le Capital* (livre I), Paris, Garnier, p. 402.

Bref, plus un secteur devient l'objet d'une spéculation foncière (c'est-à-dire devient propice à une promotion immobilière), plus diminue la part du bâtiment dans le prix total du terrain. Cette chute ne s'explique pas uniquement en fonction des nouvelles conditions de rentabilité créées par le développement environnant ; elle est entraînée également par la dégradation physique des lieux que provoque la non-intervention du propriétaire retenant son terrain pour d'autres fins. C'est dans cette conjoncture précise que se pose le problème d'insalubrité des logements comme ceux que l'on retrouve, par exemple, aux environs du centre-ville.

D'aucuns pourront se demander pourquoi ces logements continuent à être habités malgré leur vétusté croissante ; ou encore, pourquoi le propriétaire foncier persiste à exploiter des immeubles économiquement inadéquats dans la conjoncture spatiale où ils se situent. Les réponses sont pourtant évidentes. D'une part, ces logements étant délabrés, leur loyer reste comparativement peu élevé de sorte qu'ils disposent d'une clientèle nombreuse auprès des couches les moins fortunées de la classe ouvrière ; d'autre part, ils sont la source d'un surprofit pour leur propriétaire. Plus clairement, un loyer se compose, comme on l'a vu, des éléments suivants : coût de construction + intérêt sur le capital immobilisé + rentes de situation. Or si la valeur matérielle des logements diminue (c'est-à-dire si l'ensemble du capital investi dans un logement a été recouvré avec les années, en même temps que s'est détérioré l'état physique de ce logement), l'importance des deux premiers éléments diminue d'autant ; normalement, le prix total du loyer devrait donc baisser en proportion égale à ces deux éléments. Mais voilà, dans les zones propices à la rénovation urbaine, les propriétaires de taudis peuvent compenser cette baisse par une augmentation de la partie du loyer fondée sur les avantages de situation, et ce, sans modifier le prix total du loyer qui reste peu élevé en comparaison des logements neufs. En d'autres termes, plus le logement se détériore, plus le propriétaire est en mesure d'allonger la part du loyer comptant comme rente ; ainsi tout en maintenant le prix des loyers au niveau de la « capacité de payer » de sa clientèle, il empoche des profits qui s'ajoutent à ceux qu'il réalisera lors de la vente ou de la reconversion de son terrain... C'est dans ce sens qu'il faut entendre cette remarque de Marx : « Chacun sait... que la cherté des habitations est en raison inverse de leur bon état, et que les mines de la misère sont exploitées par la spéculation avec plus de profit et à moins de frais que ne le furent jamais celles du Potosí ²³. »

C. Le manque de logements à loyer convenable

Il est aisé maintenant de comprendre les raisons du manque de logements à prix convenable en ville. Bien entendu, il n'est pas question ici de HLM érigées par l'État, qui, de toute façon, comptent pour une part presque nulle dans l'ensemble de l'habitation urbaine. Entendons plutôt par logements à loyer convenable, ceux qui seraient la propriété de capitaux privés et dont le prix de location se rapprocherait du coût de construction plus les intérêts sur le capital immobilisé, c'est-à-dire ceux dont la localisation permettrait difficilement le retrait d'une rente. Pour de tels logements, les profits du propriétaire se limiteraient donc

23. *In le Capital* (livre I), p. 402.

à la plus-value réalisée lors de la construction même de l'habitation (le propriétaire serait alors le constructeur) et/ou aux intérêts sur le capital avancé.

Cette définition nous conduit rapidement à cette constatation que bien des gens font chaque printemps : ce genre de logements est quasi introuvable en ville. En effet, plus le capital immobilier (qui, au sens propre, ne fonctionne ni comme capital industriel, ni comme capital financier) étend son emprise sur l'espace urbain, plus la rentabilité des investissements dans l'habitation est fonction des rentes retirées. D'un autre côté, plus se développent le centre-ville et les centres secondaires, et plus s'élargissent les voies de communication, etc., plus s'étendent à l'ensemble de l'agglomération les avantages de situation sur lesquels se fonde la rentabilité du capital immobilier. Dans ces conditions, quels choix restent aux locataires à faible revenu ? Ils s'entassent dans les quartiers délabrés, payant pour un logement qui n'a aucune valeur sinon celle d'être bien situé, mais puisque ces quartiers seront tôt ou tard l'objet de nouveaux investissements immobiliers, il ne leur reste plus, à long terme, qu'un seul choix : s'exiler dans les banlieues lointaines, coupées des avantages de la ville...

*
* *

C'est dans ce sens qu'il est possible de parler de la ville bourgeoise comme on le dit de la société bourgeoise. Mais il faut s'empresse d'ajouter que la ville est nécessairement à l'image de la société qui la construit. Subjectivement, ceci signifie que les avantages urbains sont appropriés par les mêmes qui monopolisent la richesse sociale ; objectivement, que le développement de la ville ne peut être déterminé que par le développement du capital.

Il y a des problèmes proprement urbains, qui s'atténuent lorsqu'on s'éloigne du cœur de la ville ; ceux que soulève la question du logement en sont autant d'exemples. Mais, du point de vue économique, il serait osé d'en conclure à l'existence d'une structure spécifiquement urbaine, se suffisant à elle-même, autonome de l'ensemble de la structure sociale. En réalité, une telle conclusion pourrait être jugée dans les mêmes termes que celle qui voudrait que les problèmes particuliers à une entreprise relèvent, avant tout, d'une structure qui serait propre à cette entreprise. Car chacun sait, les capitalistes en premier, que les difficultés que rencontre une industrie, voire une branche manufacturière, sont fonction des conditions fixées par l'ensemble de la structure économique. Il en est de même pour la question urbaine.

C'est dans ce sens qu'Engels affirmait avec le style direct qu'on lui connaît : « Et aussi longtemps que subsistera le mode de production capitaliste, ce sera folie de vouloir résoudre isolément la question du logement ou toute autre question sociale concernant le sort de l'ouvrier. La solution réside dans l'abolition de ce mode de production, dans l'appropriation par la classe ouvrière elle-même de tous les moyens de production et d'existence ²⁴. »

24. F. Engels, *la Question du logement*, p. 91.

RÉSUMÉ

La question du logement qui condense une bonne partie des problèmes sociaux en milieu urbain, ne peut se poser séparément de l'analyse de la production capitaliste, et surtout de celle du capitalisme immobilier. Dans un premier temps, on cherche à comprendre comment la production marchande et capitaliste entraîne la formation des grandes villes modernes. Outre la socialisation du procès de production dans la grande industrie, un des facteurs déterminants de l'explosion urbaine apparaît dans la tendance à la concentration géographique des capitaux privés. Cette tendance n'est compréhensible qu'en référence aux lois de la circulation du capital, qui font l'objet d'une deuxième partie. Ces lois déterminent la division du capital social en différents capitaux à fonctions spécialisées. On voit dans un troisième temps que parmi ces capitaux spécialisés, on peut compter le capital immobilier dont la fonction particulière porte sur l'organisation spatiale des activités liées à la reproduction de l'ensemble du capital. Enfin, on considère les effets que provoque le capitalisme immobilier sur le marché des terrains et la question du logement. La situation de la ville de Québec est traitée à titre d'exemple.

ABSTRACT

[*The Economic Basis of the Urban Question*] The question of housing, which summarizes a good part of urban social problems, cannot be posed independently of an analysis of capitalist production and especially of capitalism in real estate. First the author tries to understand how market-oriented and capitalist production brings about the formation of large modern cities. In addition to the socialization of the production process in large industries, one of the determining factors of the urban explosion may be seen in the tendency of private capital to concentrate geographically. This tendency is only understandable in reference to the laws of capital circulation, which are the object of a second part of the paper. These laws determine that the stock of social capital is divided into different capitals with specialized functions. In a third part, the author shows that among these specialized capitals, one may find real estate capital, the particular function of which is to influence the spatial organization of activities linked with the reproduction of capital as a whole. Finally, the author considers what effects real estate capitalism has on the real estate market and on the housing question. The situation of the city of Quebec is treated as an example.

RESUMEN

[*Fundamentos economicos del problema urbano*] El problema de vivienda que condensa una gran parte de los problemas sociales en la región urbana, no puede posarse separadamente del análisis de la producción capitalista y sobretodo del análisis del capitalismo inmobiliario. En un primer tiempo se busca la comprensión de como la producción mercantil y capitalista impulsa la formación de grandes ciudades modernas. Además la socialización del proceso de producción en la gran industria, uno de los factores determinantes de la explosión urbana aparece en la tendencia a la concentración geográfica de los capitales privados. Esta tendencia no es comprensible que si nos referimos a las leyes de la circulación del capital, que hacen el objeto de una segunda parte. Estas leyes determinan la división del capital social en diferentes capitales con funciones especializadas. Se ve en el tercer tiempo que entre esos capitales especializados, se puede contar el capital inmobiliario cuya función particular porta sobre la organización del espacio, de las actividades liadas a la reproducción del conjunto del capital. Al final se consideran los efectos que proboca el capital inmobiliario sobre el mercado de terrenos y el problema de vivienda. La situación de la ciudad de Quebec es tratada como ejemplo.