Logements Architectes Clients

Bastien Horn et Foucauld Huard
Janvier 2018

Enoncé théorique sous la direction de Philippe Thalmann

Préface

La genèse de ce travail provient d'un double constat. Premièrement il semble communément admis que la Suisse subit une pénurie de logement depuis plusieurs années. Deuxièmement il nous a souvent été donné d'entendre, au cours de nos études, que la production de logements propose une qualité souvent limitée. Ce travail tend à investiguer et à mieux cerner ces deux axiomes.

Si le premier constat semble d'abord plus évident, il est important de ne pas le négliger malgré tout. Il est fréquent de constater qu'au sein du milieu de l'architecture, ainsi qu'en dehors d'ailleurs, cette pénurie est souvent citée et mise en avant. Paradoxalement, nous nous sommes rendus compte que, malgré le fait d'avoir conscience de son existence, nous en ignorions la provenance et surtout les raisons. Il nous a donc semblé nécessaire, en tant que futurs architectes, de mieux comprendre le contexte auquel nous serons bientôt confrontés et dont ironiquement nos connaissances s'avéraient très limitées.

A l'inverse, nous avions conscience que ce constat sur la qualité architecturale provient d'une vision professionnelle, pas forcément reflétée par la population générale. Nous avons donc voulu nous concentrer sur le travail des architectes directement et comprendre comment ceux-ci répondent à cette problématique. De plus, il nous a semblé justifié de proposer une investigation autant orientée sur le processus que l'objet résultant.

Pour nous le but de ce travail comporte deux axes principaux. Le premier consiste à offrir, à nous futurs architectes, mais aussi à tous professionnels susceptibles d'être intéressés, à la fois un éclairage sur la situation actuelle du logement ainsi qu'un catalogue, évidemment non-exhaustif, de pistes pouvant alimenter la réflexion sur la qualité. Parallèlement, nous avons aussi pour critère de proposer un travail qui puisse offrir une vision des enjeux du logement et de la réalité des architectes, pour un public non professionnel.

Ainsi le premier livre vise donc à diagnostiquer le contexte actuel de la pénurie du logement en Suisse. L'idée étant de proposer une analyse des indices permettant de quantifier la pénurie. Toujours en lien avec cette crise, nous avons aussi tenté de mieux comprendre l'état actuel de la qualité, d'un point de vue général ainsi que professionnel, avant d'offrir des pistes d'explication aux phénomènes mis en évidence en amont.

Le deuxième livre a pour essence de fournir un catalogue brut sur la question de la qualité dans le logement. Il est composé d'exemples de projets répondant selon nous à cette problématique, et de différentes façons, afin de montrer la richesse de possibilités qui nous étaient offertes. Ce travail n'a pas pour but de critiquer la production actuelle de logements, mais de s'intéresser au contraire aux efforts et aux solutions qui sont proposés par les architectes, et par tous les autres protagonistes du monde de la construction pour améliorer la qualité de vie et l'adéquation des projets avec les besoins de la population. Pour approfondir cette recherche générale, nous avons voulu directement questionner certains architectes, afin de comprendre ce que cette notion de qualité signifiait pour eux, et comment elle se traduisait dans leur pratique de manière concrète. Le premier livre énonce le problème de la pénurie et de la qualité d'un point de vue analytique, cette seconde partie tente de montrer comment ces questions sont perçues et appréhendées.

Pour finir, le dernier livre fournit notre réflexion sur la base du second. Le but est de comprendre les différentes manières d'apporter une qualité architecturale aux projets de logement, au vu des exemples que nous avons étudiés. Nous avons aussi mis l'accent sur les relations entre les clients

et les architectes, sur les processus de réalisation ayant influencés et modifiés ces différentes notions. Cela nous permettra d'énoncer quels sont pour nous les éléments fondamentaux permettant de concevoir une architecture de qualité. Nous n'avons pas pour volonté d'apporter un manuel défini, mais de faire ressortir des éléments de réflexion qui nous ont parus essentiels.

Livre I
Diagnostic

Table des matières

1- Le logement Suisse : une tension sur le marché 5

1.1- Disponibilité des logements : taux de vacance 5

1.1.1- Définition 5

1.1.2- En Suisse 6

1.1.3- Dans les grandes villes 7

1.1.4- Analyse 8

1.1.5- Nuances 10

1.1.6- Taux de de personnes non-logées 13

1.1.7- Synthèse 14

1.2- L'accessibilité des logements : prix des loyers 15

1.2.1- RRL 15

1.2.2- Proportion de population en difficulté 16

1.2.3- Personnes mal-logées 17

1.2.4- Synthèse 18

1.3- Qualité des logements 19

1.3.1- Nuances 20

1.3.2- Synthèse 21

1.4- Conclusion 22

2- Pistes d'explication de la situation actuelle 23

2.1- La tension sur le marché du logement 23

2.1.1- Mouvements démographiques 23

2.1.2- Stratégie des investisseurs privés 24

2.1.3- Planification administrative 25

2.1.4- Synthèse 25

2.2- La qualité des logements 26

2.2.1- But de la construction 26

2.2.2- Demande 26

2.2.3- Marché public et marché privé 28

2.2.4- Risques et spécificité 29

2.2.5- Pénurie de logements 29

2.2.6- Synthèse 29

3- Conclusion 31

Bibliographie 32

1- Le logement Suisse : une tension sur le marché

On entend régulièrement que le marché de l'immobilier, et plus particulièrement le marché du logement suisse subit une pénurie depuis plusieurs années. En effet, *le marché du logement en Suisse, particulièrement en milieu urbain, est caractérisé, depuis la fin de la 2e guerre mondiale, par un déséquilibre chronique entre offre et demande (Clausen et Obst 2006, 19).*

Nous structurerons cette partie autour de trois axes principaux. En effet, selon la définition, la tension sur le marché du logement s'exprime au travers de trois indices (Thalmann 2012, 1643). Le premier concerne le taux de vacance et par extension le nombre de logements disponibles sur le marché. Nous tâcherons donc de comprendre si l'offre de logement est suffisante pour la structure du marché suisse. Le deuxième indice qui nous intéressera sera le prix des loyers. Après la disponibilité des logements, cet indice permettra de nous renseigner sur leur accessibilité. En effet, dans le cas où le nombre de logements disponibles est suffisant, ceux-ci ne sont pas forcément accessibles de par leur prix. Finalement la dernière partie de cette analyse concernera la qualité des logements. Relativement proche de la notion d'accessibilité, la qualité des logements influence aussi la tension sur le marché. Il est évident que des logements de mauvaise qualité restreignent encore l'offre, dans la mesure où ils peuvent être disponibles et abordables mais restent vide faute d'intérêt.

1.1- Disponibilité des logements : taux de vacance

Afin de se pencher sur la crise du logement, il convient logiquement de commencer par la disponibilité. En effet, il est intéressant d'analyser si la quantité de logements est en adéquation avec la demande. Pour cela nous nous intéresserons au taux de vacance, qui permettra de nous renseigner sur cette question : il s'agit d'un indice plutôt fiable pour constater une tension sur le marché du logement.

1.1.1- Définition

La Suisse effectue le recensement du taux de vacance chaque année, selon la définition suivante.

« Sont considérés comme *vacants au sens du présent recensement tous les logements habitables (meublés ou non) et destinés à la location durable ou à la vente qui étaient inoccupés le jour de référence (le 1er juin). Sont également considérées comme des logements les maisons individuelles inoccupées et destinées à la location ou à la vente. Sont aussi recensés les logements vacants, déjà loués ou vendus pour une date ultérieure.*

La statistique ne recense pas les logements qui ont été reloués directement au 1er juin ou qui ont été mis en vente ou en location à une date ultérieure. Le taux de logements vacants ne permet pas de déterminer combien de logements étaient sur le marché du logement en tout au 1er juin. Les résidences secondaires et les logements de vacances sont considérés comme des logements vacants pour autant qu'ils soient habitables toute l'année et destinés à une location durable (trois mois minimum) ou à la vente. Le nombre total de logements, qui sert de base au calcul du taux de logements vacants, est tiré de la statistique des bâtiments et des logements (StatBL) de 2016 basée sur les registres. » (Office fédéral de la statistique 2017, 2).

Le taux de vacance est malgré tout biaisé. Le fait qu'il soit comptabilisé selon un jour de référence

particulière induit potentiellement de fortes différences d'une année à l'autre. Il est très difficile de comparer des valeurs dans la mesure où la situation immobilière peut varier significativement d'une année à l'autre. De ce fait, il est nécessaire que l'échantillon analysé soit le plus grand possible afin d'éviter de gros écarts. Il est donc difficile de tirer des conclusions fiables sur le taux de vacance à l'échelle des communes ou des petites villes. A l'inverse, outre l'échelle suisse qui limite au maximum les biais, la comparaison de données provenant des villes particulièrement denses et peuplées donnent malgré tout de bonnes indications. Il faut toutefois être évidemment conscient de ce biais.

1.1.2- En Suisse

La Suisse est confrontée depuis la fin de la deuxième guerre mondiale à un taux de vacance extrêmement faible. En effet, depuis 1945 le taux de vacance en Suisse n'a que très rarement dépassé les 2% (Thalmann 2013). En dessous des 1% entre 2003 et 2013, il semble être en augmentation depuis quatre ans. En 2017, le taux de vacance des logements en Suisse atteint 1.47%, une valeur historiquement haute qui se rapproche du pourcentage entre 1995 et 2000.

Année	Total	Taux de logements vacants	Année	Total	Taux de logements vacants
1980	19 872	0.74	2008	37 118	0.97
1985	22 872	0.79	2009	34 761	0.90
1990	13 509	0.44	2010	36 713	0.94
1995	46 367	1.39	2010	36 713	0.92
2000	52 608	1.49	2011	38 417	0.94
2001	45 209	1.26	2012	39 284	0.95
2002	37 622	1.04	2013	40 423	0.97
2003	33 039	0.91	2014	45 355	1.07
2004	33 580	0.91	2015	50 476	1.18
2005	36 802	0.99	2016	56 518	1.30
2006	39 752	1.06	2017	64 893	1.47
2007	40 454	1.07			

Tableau 1 : Taux de logements vacants en % (Office fédéral de la statistique (OFS)

Comparaison internationale

La comparaison peut sembler difficile dans la mesure où, comme pour le prix des loyers chaque pays est différent tant dans la structure de son marché immobilier qu'au niveau législatif, organisationnel et sociétal. Malgré tout il reste intéressant de se pencher sur les valeurs européennes afin de constater certains écarts majeurs.

Ainsi nous constatons que seuls deux pays se rapprochent des valeurs que nous trouvons en Suisse. Les Pays-Bas, ainsi que la Suède affichent des taux de vacance relativement bas, respectivement 1.5% et 1.7%. A l'opposé, les pays limitrophes de la Suisse, constituant une situation socio-économique que nous pourrions qualifier de plus ou moins comparable, sont marqués par des taux de vacance importants.

Il faut toutefois relativiser ces chiffres dans l'optique d'une comparaison. En effet premièrement, le taux de vacance et les différents critères ne sont pas forcément les mêmes pour chaque pays.

Deuxièmement, les taux de vacance sont difficilement mesurables et une statistique étatique annuelle, basée sur un recensement effectif de l'entier des logements du pays comme en Suisse n'est pas forcément mis en place dans les autres pays.

Pays	Année	Taux de logements vacants	Pays	Année	Taux de logements vacants
Allemagne	2006	8.0	Lettonie	2008	8.6
Autriche	na	-	Lituanie	2001	3.7
Belgique	na	-	Luxembourg	2008	3.0
Bulgarie	na	-	Malte	2005	27.6
Chypre	2001	24.1	Pays-Bas	2009	1.5
Danemark	2009	6.8	Pologne	2002	5.3
Espagne	2004	21.9	Portugal	2001	10.6
Estonie	2009	8.0	République Tchèque	2001	12.3
Finlande	2009	9.6	Roumanie	na	-
France	2006	6.3	Royaume-Uni	2002	3.4
Grèce	2001	33.2	Slovaquie	2008	11.1
Hongrie	2005	5.6	Slovénie	2002	10.1
Irlande	2002	12	Suède	2009	1.7
Italie	2001	20.7			

Tableau 2 : Vacant conventional dwellings in Europe (Housing Statistics in the European Union 2010)

1.1.3- Dans les grandes villes

Sachant donc que le taux de vacance Suisse est particulièrement bas, il convient de poursuivre l'analyse à une échelle inférieure. L'analyse par canton nous démontre assez évidemment que ceux plus urbains, et en règle générale les plus denses, affichent le taux de vacance le plus bas. La moyenne suisse en 2017 affichant 1.47% est par exemple bien au-dessus de celle de Zoug, Bâle, Genève ou Zurich.

Cantons	Hab. par km² de la surface totale (2015)	Part des logements vacants en % (2017)	Cantons	Hab. par km² de la surface totale (2015)	Part des logements vacants en % (2017)
Zoug	589.5	0.43	Glaris	58.8	1.68
Bâle-Ville	5 191.3	0.50	Grisons	27.7	1.71
Genève	1 972.1	0.51	Saint-Gall	255.8	1.84
Bâle-Campagne	547.1	0.58	Uri	34.0	1.92
Obwald	77.1	0.61	Berne	174.2	1.92
Zurich	882.9	0.90	Thurgovie	309.8	2.00
Vaud	274.1	0.91	Appenzell Rh.-Ext.	224.6	2.02
Lucerne	279.0	1.13	Schaffhouse	267.8	2.04
Fribourg	192.9	1.34	Valais	64.4	2.25
Schwyz	181.0	1.45	Jura	86.8	2.28
Neuchâtel	248.5	1.53	Argovie	468.6	2.34
Nidwald	175.8	1.55	Appenzell Rh.-Int.	92.6	2.36
Tessin	128.4	1.59	Soleure	337.1	2.89

Tableau 3 : Taux de vacance et densité par canton (Office fédéral de la statistique (OFS)

Malgré cela, il est encore difficile de vraiment identifier précisément les villes soumises au taux de vacance les plus faibles. Une statistique par région permet d'affiner encore un peu plus le spectre, même si, comme expliqué précédemment, plus l'échelle est petite, plus les chiffres sont à relativiser. Nous estimons donc que les régions suisses, dans la mesure où nous nous intéressons aux plus denses – les régions qui comportent le plus de logements au total – offrent des valeurs plus proches de la réalité et limitent au mieux les déviances.

De plus ce travail a pour but de se concentrer sur un milieu urbain. A ce propos, il est donc difficile de comparer les taux de vacance en Suisse par canton, sachant que certains sont très urbanisés alors que d'autres moins. Par exemple, les cantons de Genève et Bâle ont évidemment des valeurs difficilement comparables au canton de Vaud, même s'il est fort probable que la situation à Lausanne soit plus semblable, elle. Le gros de Vaud ou les alpes vaudoises viennent « fausser » cette réalité en étant englobés dans le canton.

Il est intéressant de constater que parmi les 10 plus bas taux de vacance au sein des 148 districts suisses identifiés par l'OFS, nous retrouvons Zurich, Lausanne, Bâle et Genève – respectivement 0.21%, 0.41%, 0.50%, 0.51% (Office fédérale de la statistique 2017). Si l'on omet Berne, nous avons donc affaire aux cinq plus grandes villes de Suisse parmi les régions présentant le taux de vacance le plus faible.

1.1.4- Analyse

Comme énoncé plus haut, le taux de vacance est un outil régulièrement utilisé pour mesurer la tension sur le marché du logement. De manière intuitive, quand le taux de vacance est très faible – lorsque peu de logements sont vides comparativement au total – il est difficile pour les ménages de trouver ce qu'ils recherchent ou, pour les nouveaux arrivants d'accéder au marché. A l'inverse, lorsque le taux de vacance est très élevé, l'offre de logement est importante et le marché peut être considéré comme détendu.

Mais dans ce constat simplifié intervient un problème. Le taux de vacance n'est pas l'unique marqueur de la tension du marché. Comme expliqué précédemment, les prix des loyers ont une influence majeure sur le marché. Dans un contexte où le taux de vacance est très élevé, il n'est pas forcément indiqué que l'offre disponible le soit. En effet, des loyers extrêmement élevés par exemple limitent le nombre de logements abordables pour la population. Il serait donc possible que les logements restent vacants parce qu'ils sont trop chers et non pas parce que l'offre surpasse largement la demande.

Nous pourrons constater dans les parties suivantes que de manière générale les deux autres indices de tension du marché, à savoir les prix des logements et la qualité de la construction, sont plutôt cohérents avec le marché. Il est ainsi possible d'affirmer que le taux de vacance est bel et bien un indice plutôt fiable afin de traiter de la tension du marché. Un taux faible indiquera une tendance à la tension et vice versa. Mais ce constat pose la question de la valeur de base. En effet, quelle valeur d'équilibre prendre en compte afin de définir des taux bas ou hauts par rapport à celle-ci ?

L'étude « Housing Market Equilibrium (almost) without Vacancies » publiée en juin 2012 dans la revue Urban Studies, tente justement de répondre à cette question. En effet, la Suisse présente un taux de vacance des plus faible en Europe mais cela est-il suffisant pour affirmer que le pays est en état de constante pénurie majeure ? L'étude vise à définir un taux de vacance équilibré (TVE) pour lequel les loyers ne subissent pas de pression d'abaissement ou d'augmentation. Elle démontre

que dans le contexte suisse, le taux d'équilibre selon lequel les loyers ne sont pas influencés de façon importante se situe entre 1% et 1.5%. Mais ce taux est évidemment soumis à des différences en fonction des régions, pouvant aller jusqu'à 2% en milieu rural et descendre en dessous des 1% dans les contextes urbains.

Cette analyse permet d'avancer que la Suisse, en 2017 avec 1.47% de taux de vacance n'est pas globalement en situation tendue au niveau du marché du logement. Le Tableau 1 démontre que cela n'a pas toujours été le cas. Par exemple, dans les années 1990 ou plus récemment autour de 2009, la Suisse subissait une pression bien plus importante selon la définition. Malgré le fait que la récente évolution des taux de vacance suisse affichent un meilleur visage et permettent de considérer une situation de détente, l'analyse à plus petite échelle diffère légèrement. En effet, même si la moyenne Suisse ainsi qu'un bon nombre de villes affichent des taux supérieurs aux valeurs minimales, il faut toutefois considérer le cas des quatre plus grandes villes suisses. En effet, Zurich, Lausanne, Bâle ainsi que Genève présentent un taux de vacance inférieur ou égal à 0.5%. Il s'agit là de taux extrêmement bas, même à l'échelle Suisse et cela démontre que les grandes villes du pays sont bel et bien soumises à une tension importante du marché immobilier, ce qui justifie notre analyse plus urbaine.

Relation à la construction

Ce constat pose directement la question de la construction. La détente actuelle à l'échelle de la Suisse nous permet de supposer que les nouvelles constructions seraient suffisantes pour élever et maintenir un taux de vacance en adéquation avec la demande.

Si l'on considère les données de l'office fédéral de la statistique sur le taux de vacance et le nombre de nouveaux logements laissés vacants – dans des bâtiments de construction récente, jusqu'à 2 ans – nous constatons une corrélation par rapport à la hausse des deux. Dans la mesure où même les nouveaux logements sont de plus en plus vacants, en supposant qu'ils soient cohérents avec le marché au niveau du prix et de la qualité, on forme l'hypothèse que les nouvelles constructions de logements sont suffisantes par rapport à la demande.

Année	Total	Dont nouveaux	Taux de logements vacants	Année	Total	Dont nouveaux	Taux de logements vacants
2010	36 713	4 183	0.92	2014	45 355	7 399	1.07
2011	38 417	4 868	0.94	2015	50 476	7 705	1.18
2012	39 284	4 962	0.95	2016	56 518	8 768	1.30
2013	40 423	6 129	0.97	2017	64 893	10 064	1.47

Tableau 4 : Taux de vacance et nouveaux logements (Office fédéral de la statistique (OFS)

En supposant maintenant que l'on construise assez à l'échelle suisse, il est intéressant de se pencher sur les lieux de construction. Si l'on construit assez pour une détente observée à l'échelle du pays, est-ce que l'on construit aux bons endroits afin de minimiser la pénurie.

Dans un article du Tages-Anzeiger, une étude propose ainsi une comparaison entre le taux de vacance et l'augmentation du nombre de permis de construire relatifs au marché locatif – comparaisons entre le 2ème trimestre de 2015 et le 2ème trimestre de 2017 – pour les différentes régions

suisses. On constate que pour certaines villes très marquées par la pénurie, présentant des taux de vacances extrêmement bas telles que Zug, Zurich, Genève, Luzerne, les permis de construire relatifs aux logements sont pourtant en diminution. A l'inverse Sierre par exemple présente le taux de vacance record de 16.1% mais affiche malgré tout une augmentation des permis de près de 40% (Kohler 2017). Certes bon nombre de villes sont en adéquation avec la situation et tendent à une augmentation des permis de construire lorsqu'en dessous de la moyenne suisse et inversement. Mais ce constat pousse à considérer que la crise du logement n'est pas uniforme.

Malgré des chiffres affichant une certaine détente à l'échelle du pays, il n'en va pas de même pour toutes les régions de Suisse. Certaines sont largement plus touchées que d'autres et certaines ne semblent pas forcément avancer vers une atténuation de la crise, ou alors à des vitesses bien différentes. On peut donc conclure que même s'il semble que l'on construise assez à l'échelle Suisse compte tenu de la pénurie, il semble que les nouvelles constructions ne se font pas forcément aux meilleurs endroits.

1.1.5- Nuances

Il est toutefois nécessaire de mettre ces constats en perspective. En effet, premièrement, il est important de comprendre que la situation suisse et ses taux de vacance extrêmement faibles sont probablement influencés par une particularité du marché suisse, à savoir son très faible taux de propriété. Deuxièmement, il est aussi intéressant de se pencher sur l'aspect subjectif de la pénurie de logement et de considérer le taux d'équilibre en matière de vacance tel qu'il est perçu. Finalement, il paraît important de nuancer ces très faibles taux de vacances et cette situation apparemment tendue par un aperçu de la mobilité des ménages.

Locatif/propriété

La Suisse présente un des plus faibles taux de propriété d'Europe, et malgré une constante augmentation depuis les années 1970, il n'atteint que les 35% en 2000 (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006, 37). De ce fait, le marché de la vente diffère grandement de celui de la location. La demande ainsi que l'offre n'est pas forcément uniforme, influençant potentiellement ces constatations. Si le marché global apparaît saturé, rien ne garantit que celui de la propriété ou de la location, considérés indépendamment, le soient.

Il faut aussi prendre en compte cette donnée dans le taux de vacance équilibré. En effet, comme exprimé ci-dessus, le TVE Suisse pour le marché global se situe entre 1% et 1.5%, alors que le TVE pour le marché locatif atteint plutôt les 2% ou 2.5%. Même constat pour les zones urbaines où le taux global se situe légèrement en dessous des 1% alors que celui pour le marché locatif est de 1.4% (Thalmann 2012, 1655). Nous constatons ainsi qu'en règle générale le TVE locatif est plus haut que celui du marché global.

Si l'on prend le canton de Vaud par exemple, nous constatons que depuis plusieurs années le taux de vacance locatif est relativement proche du taux global. A partir du constat ci-dessus il est ainsi possible d'exprimer que le marché locatif est d'autant plus saturé que le marché global, sachant que le TVE locatif a tendance à être plus élevé que le TVE global.

Année	Taux de vacance locatif (en %)	Taux de vacance global (en %)	Année	Taux de vacance locatif (en %)	Taux de vacance global (en %)
2009	0.43%	0.39%	2013	0.61%	0.61%
2010	0.46%	0.48%	2014	0.68%	0.70%
2011	0.52%	0.54%	2015	0.68%	0.67%
2012	0.56%	0.57%	2016	0.81%	0.93%

Tableau 5 : Taux de vacance global et locatif (StatVd/OFS 2017)

Une nouvelle fois, il n'est pas évident de tirer des conclusions sur un marché aussi complexe. En effet, une analyse statistique sur des valeurs spécifiques et détaillées permettrait de limiter les généralisations et les biais. Mais à l'opposé, comme expliqué dans la partie définition, plus l'échantillon est restreint et spécifique, plus les biais de recensement sont importants. Le taux de vacance permet ainsi une bonne impression générale et permet d'affirmer ou non si le marché a tendance à être tendu ou non, mais en aucun cas des conclusions spécifiques et précises ne sont possibles sur cette base uniquement.

Taux de vacance équilibré perçu

La deuxième nuance que nous pouvons avancer à ce type de constat concerne l'aspect subjectif. En effet, l'étude « Housing Market Equilibrium (almost) without Vacancies » propose, en plus de s'intéresser au TVE, de se pencher sur le taux de vacance équilibré perçu (TVEP). Il s'agit d'introduire une approche basée sur la perception au sein des équations.

Cette approche permet de fixer le taux d'équilibre en fonction du ressenti de la part des ménages d'une impression de pénurie ou non, en fonction du taux de vacance. Selon cette approche, le TVEP est ainsi obtenu autour des 0.9% de vacance au sein de la Suisse et 1.4% pour le marché locatif. Ce taux plutôt faible confirme que le marché du logement est effectivement compatible avec de faibles valeurs, non seulement du point de vue des loyers mais aussi de la perception.

Deuxièmement, il est intéressant de constater que les valeurs sont encore plus faibles que pour le TVE basé sur la stabilité des loyers. Les foyers ne se sentent pas en situation de pénurie, même avec des taux de vacances significatifs, qui marquent clairement leur influence sur les loyers.

Finalement, ce taux basé sur la perception permet un modèle relativement plus robuste que le TVE. En effet, l'influence sur les loyers dépend grandement de la localisation. Par exemple, dans un cas de taux de vacance faible, l'influence sur les loyers sera d'autant plus marquée dans un contexte rural qu'urbain. Mais à l'inverse, la perception de pénurie sera la même dans les deux régions, uniquement en fonction du taux de vacance effectif et indépendamment de la répercussion sur les loyers. Dans une approche globale, l'écart type d'une approche perceptive est plus petit que celui du modèle basé sur une influence des loyers.

OWI

Nous avons pu voir dans l'exemple précédent que malgré le fait que la Suisse présente des taux de vacance relativement faibles, le constat de pénurie n'est pas réel partout. Il semble donc que le marché suisse fonctionne effectivement correctement dans des conditions de très faible vacance, qui seraient invivable dans d'autres pays. La différence entre la réalité et la perception de la crise

est déjà une première mise en évidence de ce phénomène. La mobilité est un deuxième indice de ce constat. En effet, il semble que malgré des taux de vacance symptomatiques d'une crise et une tension assez forte au sein du marché, la mobilité locative reste plutôt élevée.

De ce fait, nous pourrions avancer que le marché Suisse est plutôt bien optimisé, dans la mesure où peu d'objets sont laissé vides mais que la rotation de la population est malgré tout possible. La littérature s'accorde à dire qu'un minimum de vacance est nécessaire pour le bon fonctionnement du marché et pour permettre la mobilité, mais en théorie, si l'on considère une mobilité uniquement au sein d'un seul milieu, le taux de vacance pourrait être nul et les rotations se feraient en chaîne. Bien évidemment, il ne s'agit que d'un cas théorique, mais il montre qu'un taux de vacance faible n'est pas incompatible avec un fonctionnement normal du marché.

Pour illustrer cette mobilité, il est intéressant de considérer un exemple à Zurich en 2007 (Thalmann 2012, 1645). Comme expliqué plus haut, cette ville fait partie des agglomérations majeures suisses soumises à de très faibles taux de vacances. Lors du recensement du 1er juin 2007, la ville ne comptait que 180 logements vacants, à savoir 0.09% du total. Malgré ce taux extrêmement bas, 46'551 personnes ont nouvellement emménagé, 42'108 personnes ont changé d'adresse au sein de la ville, 3'480 personnes sont décédées et 40'437 ont quitté l'agglomération. En totalité la ville a ainsi compté 130'000 mouvements de personnes dans une ville de 377'000 habitants – à noter que certaines personnes ont pu effectuer plusieurs mouvements. Cette impressionnante mobilité est d'autant plus marquante que durant cette période seulement 2'263 nouveaux logements ont été construits et 591 ont été détruits.

Un autre signe qui peut exprimer à la fois la tension sur le marché, mais malgré tout sa fluidité est l'indice du logement en ligne *OWI* (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) et Swiss Real Estate Institute de la Haute Ecole d'économie de Zurich (HWZ) 2017) Celui-ci s'intéresse aux annonces en ligne et permet entre-autre de fournir des statistiques de durée d'annonce. En effet, la quantité n'est que peu pertinente dans la mesure où il existe d'autres moyens de publication et d'autres plates-formes en ligne que celles prises en compte. A l'inverse, la durée des annonces en valeur absolue permet de renseigner sur la densité de la demande et surtout de donner une idée sur le degré de mobilité.

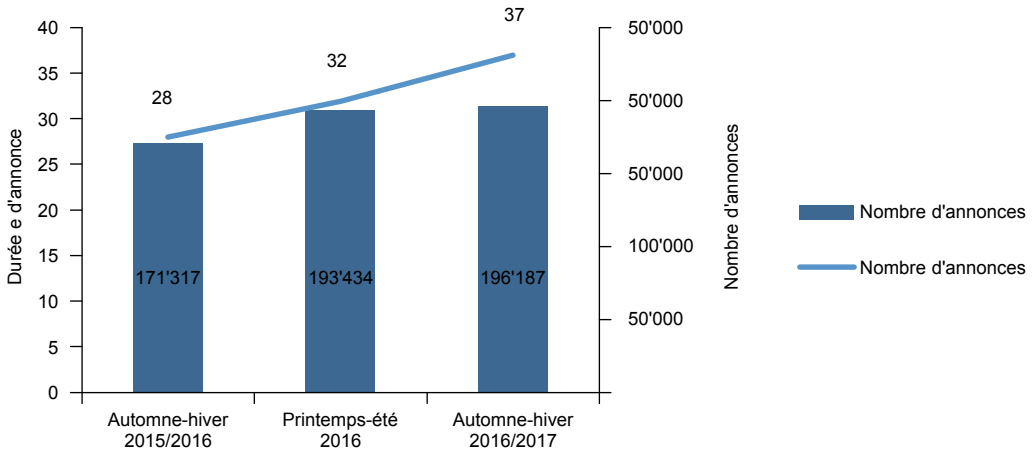


Diagramme 1 : Durée et nombre d'annonces par semestre (Source : Indice du logement en ligne OWI, SVIT)

Toutefois il est difficile d'interpréter précisément les valeurs et celles-ci sont évidemment soumises à certains biais. Par exemple, en étant dépendante de nombreux facteurs conjecturaux et temporels, l'évolution de la durée des annonces d'un semestre à l'autre reste difficile à interpréter. Il est donc surtout intéressant de se pencher sur les valeurs en tant que telles et surtout leur répartition.

Le premier constat que nous pouvons effectuer est la courte durée des annonces. En effet, indépendamment des évolutions au fil des recensements, nous remarquons que la moyenne de durée d'annonce se situe autour des 32 jours. Ce chiffre est d'ailleurs à nuancer dans la mesure où certaines annonces proposent nécessairement des biens indésirables restant longtemps sur les plates-formes. Ceux-ci sont donc comptabilisés alors qu'ils s'avèrent être en réalité en inadéquation avec le marché. Il faut donc considérer que la durée pour des offres alignées au marché, proposant des biens demandés, est probablement en dessous de cette moyenne.

Ainsi, il faut seulement un mois pour qu'un logement en Suisse trouve preneur. Il s'agit donc d'un deuxième indice sur le taux de mobilité Suisse. Malgré la tension apparente et le très faible taux de vacance, les annonces ne restent que peu de temps disponibles et ce pour un nombre total plutôt conséquent.

Finalement l'indice OWI peut être utilisé afin de corroborer le fait que les plus grandes agglomérations sont les plus sujettes à la tension du marché. Nous constatons que les quatre villes annoncées comment ayant un taux de vacance particulièrement bas, se retrouvent en dessous de la moyenne Suisse. Zurich et Lausanne sont évidemment des cas marquants, dans la mesure où dans ces villes, il faut une vingtaine de jours seulement pour qu'une annonce soit retirée de la plate-forme.

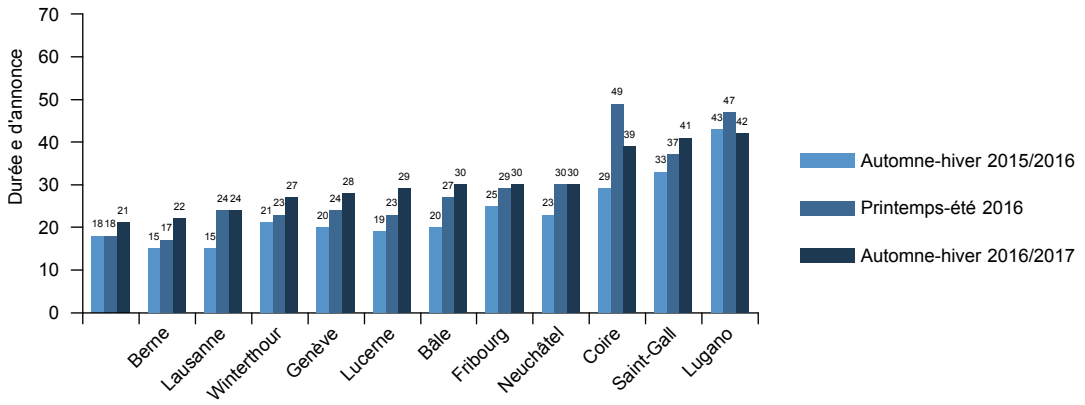


Diagramme 2 : Durée d'annonces par semestre en fonction de la localisation (Source : Indice du logement en ligne OWI, SVIT)

1.1.6- Taux de de personnes non-logées

Nous avons donc constaté que la disponibilité des logements est relativement limitée au sein du territoire. Les villes majeures démontrent une augmentation du phénomène. Malgré tout, afin de faire le tour de la question de la disponibilité en Suisse, il convient finalement de poser la question dans l'autre sens.

Le taux de vacance nous donne un indice précis sur le nombre de logements laissés vides au sein du territoire. Il convient de s'intéresser cette fois au nombre de personnes n'ayant pas trouvé de logements afin de terminer cette partie sur la disponibilité.

Si toutefois certains logements restent vides, il n'est évidemment pas acquis que chaque citoyen puisse être logé. Cette question soulève évidemment le sujet de la partie suivante, à savoir l'accessibilité, et permet de nous renseigner un peu plus sur la situation.

Les données fédérales les plus récentes à ce sujet proviennent du recensement de la population effectué en 2000. Celui-ci cite 1.8% personnes reliées à un ménage administratif (Office fédéral de la statistique 2005, 83). Il s'agit là du seul indice officiel disponible pouvant nous renseigner sur cette question.

Par ménage nous entendons, selon la définition de l'Office fédérale de la statistique : « Un ménage administratif est un ménage fictif constitué à des fins statistiques. Il comprend d'une part les personnes qui ne sont inscrites que formellement dans la commune, sans y habiter (par exemple les personnes vivant dans une maison de retraite d'une autre commune), d'autre part les personnes sans domicile fixe (par exemple les sans-abri). Il n'existe qu'un ménage administratif par commune. »

Ce chiffre est la seule valeur officielle disponible donnant un renseignement sur le nombre de personnes n'ayant pas accès à un logement. Il faut évidemment la considérer avec beaucoup de prudence dans la mesure où il ne s'agit évidemment pas que de personnes sans-abri. Une partie correspond simplement à des personnes n'ayant pas pu être intégrées à un ménage privé ou ne possédant pas de logement à proprement parler de leur plein-gré, tel que les gens du voyage, des résidents de caravanes ou de camping.

Finalement afin de donner un dernier éclairage sur la question du sans-abrisme, nous considérerons cette fois le taux de pauvreté, en postulant qu'il est lié dans une certaine mesure à une éventuelle absence de domicile. A ce propos, une étude datant de 2015 par l'OFS, nous indique que la Suisse demeure un pays favorisé, en comparaison internationale (*Le Temps* 2017).

Ainsi en conclusion, nous pouvons avancer le fait que les personnes ne disposant d'aucun logement en Suisse ne représente pas une proportion considérable, susceptible d'influencer ou de constituer un indice pour la pénurie de logement.

1.1.7- Synthèse

En ce qui concerne la pénurie quant à la disponibilité des logements, nous pouvons conclure qu'elle est malgré tout effective, si l'on se réfère aux indices numériques. Le marché est d'autant plus tendu dans les zones urbaines et atteint des pics significatifs dans les quatre plus grandes villes de Suisse. Malgré cette pénurie de logement, il semble que le marché fonctionne tout de même, dans la mesure où la mobilité n'est pas forcément entravée. Il faut toutefois préciser que cette pénurie tend vers la détente d'une part globalement dans le pays mais aussi dans les zones les plus touchées.

Cette détente globale est d'ailleurs illustrée par une étude proposée par Comparis.ch. En effet, en une année près de 22% des locataires ont changé de domicile, un record jamais enregistré en Suisse. De plus, depuis plusieurs mois, une baisse des loyers a été enregistrée (Peca 2017).

1.2- L'accessibilité des logements : prix des loyers

Comme expliqué en introduction, le prix des logements est aussi étroitement lié à la notion de pénurie sur le marché du logement. Les prix n'ont évidemment pas de rapport sur la quantité physiquement disponible. Mais tout comme la qualité que nous verrons par la suite, le prix de loyers influence l'accessibilité. Par exemple, certains logements restent vacants, pas nécessairement parce que l'offre est suffisamment importante par rapport à la demande, mais simplement parce qu'ils sont hors de prix par rapport au consentement de payer de potentiels locataires.

Le consentement à payer un loyer est généralement exprimé par le ratio entre le revenu et le loyer (RRL). Cette approche a pour avantage de ne pas dépendre du prix du loyer ou du revenu des individus. Cette proportion est généralement utilisée pour mesurer *l'abordabilité* du logement au sein du marché. Traditionnellement, le maximum généralement considéré pour un loyer, tout en laissant une proportion suffisante pour le reste des dépenses, correspond à environ 25% du revenu total. Cette proportion provient originellement, au XIXe siècle, lorsque l'on considérait comme principe de base « a week's wages for a month's rent » (Arnold et Skaburskis 1989).

Malgré son avantage de ne pas dépendre de la valeur absolue du loyer, d'éviter des biais en fonction des revenus et finalement d'être plutôt facile à estimer, il ne s'agit probablement pas du meilleur outil de mesure de l'accessibilité. Afin d'estimer si les loyers jouent un rôle majeur dans la pénurie, en étant inabordables pour une partie de la population, il convient plutôt de déterminer la proportion de population mise en difficulté par le prix du loyer à payer.

En dépit de ce constat, il paraît tout de même intéressant de se pencher sur la question du ratio entre les revenus et le loyer (RRL), d'une part parce qu'il peut être facilement comparé à d'autres pays et deuxièmement parce qu'il donne certaines informations générales intéressantes.

1.2.1- RRL

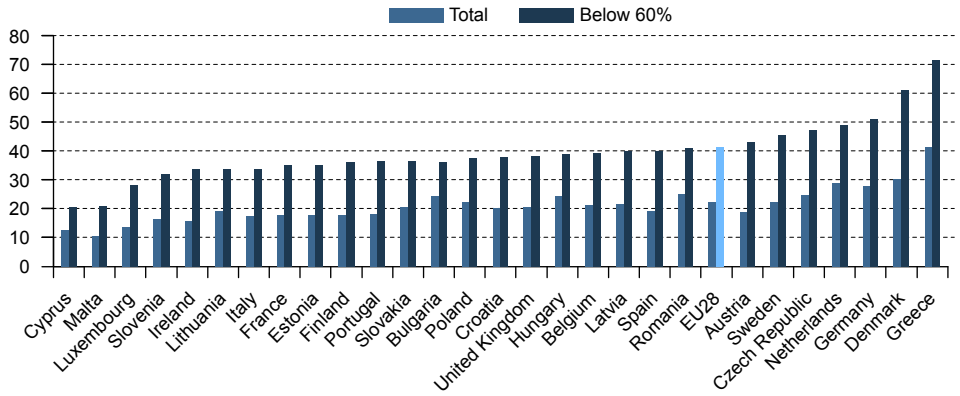


Diagramme 3 : Share of housing costs in disposable household income for the total population and those with income below 60% of median equivalisez income (Source : EU SILC, data referring to 2013)

En Suisse, l'enquête de 2003 sur les revenus et la consommation indique que les ménages locataires consacrent en moyenne 20% de leur revenu au loyer (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006, 42). Il s'agit là d'une valeur correspondant tout à fait à la moyenne européenne. En effet comme le montre la figure ci-dessous, la moyenne enregistrée en 2013 dépasse légèrement les 20%. Certains pays comme le Danemark, les Pays-Bas ou l'Allemagne se situent par ailleurs autour des 30% (Pittini et al. 2015, 17)

Il est toutefois intéressant de noter que cette proportion s'accentue considérablement pour les ménages aux revenus limités. En Suisse, il s'agit du même constat, puisque en 2006, pour les ménages dont le revenu mensuel était de 4000 francs ou moins, soit pour environ un ménage locataire sur sept, la charge locative brute atteignait en moyenne 33% (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006, 42). Il existe donc une grande disparité en fonction du revenu du ménage.

Mais il faut malgré tout remettre ces chiffres en perspective. En effet, il est évident que chaque cas est forcément différent et dépend de la situation politique et sociale de chaque pays. Ce ratio ne définit en aucun cas un manque d'accessibilité automatique. Afin d'étayer le propos, le Danemark par exemple, comporte le deuxième ratio loyer-revenu le plus haut mais dispose d'environ un logement pour deux habitants (Pittini et al. 2015, 44). Cette proportion corrélée au taux de vacance d'environ 5% (Danemarks Nationalbanks 2017), il est donc possible d'affirmer que malgré une proportion loyer-revenu importante, l'offre danoise en matière de logement est plutôt fournie et ne présente pas de pénurie, à l'échelle du pays.

Cette partie a donc pour but de démontrer que la Suisse ne présente pas un RRL disproportionné par rapport au reste de l'Europe. Malgré le fait qu'il soit très difficile de comparer les prix des logements d'un pays à un autre, il est tout de même possible de remarquer une absence notable de différence.

Afin d'étayer cette partie d'analyse du loyer, il convient donc de se pencher sur le cas de la Suisse. Pour ce faire, il paraît légitime, plutôt que de considérer uniquement le RRL qui dépend évidemment du consentement à payer de chacun, de s'intéresser simplement à la proportion de population en difficulté en matière de logement.

1.2.2- Proportion de population en difficulté

Afin de pallier à la subjectivité et la complexité du RRL, il convient donc de s'intéresser au nombre de foyers en difficulté face aux prix du marché. Pour cela, nous pourrions simplement analyser le nombre de foyers faisant face à un RRL supérieur à la valeur standard maximale de 25% énoncé plus haut. Cependant, ce genre d'analyse, généralement en vigueur afin d'attribuer les différentes aides au logement, comporte certains biais importants. En effet, elle ne permet pas, par exemple, de discerner les foyers confrontés à un haut RRL à cause de standards de confort élevés ou simplement par goût de luxe. D'autre part, certains foyers présentent un RRL dans la moyenne mais sont pourtant susceptibles d'être qualifiés de population en difficulté. Il s'agit par exemple des ménages devant vivre dans des logements insuffisants en qualité ou en surface, non pas par préférence économique, mais par contrainte de prix trop élevés par rapport à leurs capacités.

En réaction à ce phénomène, l'analyse *Identifying Households which Need Housing Assistance (Thalmann 1999)* propose donc une méthodologie alternative qui permet d'obtenir des proportions plus fidèles à la réalité. Le travail se base sur un échantillon homogène et représentatif de la Suisse de 1353 locataires, dont les données proviennent directement d'un recensement conduit en 1986 par l'office fédéral de la statistique. Malgré le fait que les chiffres soient par conséquent datés, la méthode offre une analyse tout de même pertinente. Elle propose ainsi d'appliquer une régression hédonique dont les neuf estimateurs qualifient des attributs tels que la surface, la date de construction ou la localisation, entre autres.

L'hypothèse initiale fixe qu'un RRL de 25% marque le seuil *d'abordabilité* dans le cas de la Suisse – à noter que les résultats ne seraient que très peu influencés en cas de seuil différent, de 30% par exemple. L'analyse des résultats permet ainsi de déceler les *surconsommations de logement*, les prix trop élevés et les revenus trop bas, parmi les ménages dépassant le seuil du RRL. Parallèlement, il est aussi possible d'identifier les ménages présentant un RRL en dessous du seuil, mais qui ne disposent pas des standards acceptables en matière de logement. Il est même possible de faire ressortir certains foyers qui possèdent un logement adéquat pour un RRL convenable, mais seulement grâce à des prix en dessous du marché. Ceux-ci n'étant pas directement en difficulté, peuvent être considérés comme étant à risque, dans la mesure où n'importe quel changement entraînerait une impossibilité de vivre dans les mêmes conditions.

Finalement, les résultats indiquent que 6,2% des ménages remplissent tous les critères qualifiant des foyers en difficulté. Par ailleurs ce pourcentage doit tout de même être légèrement évalué à la hausse, dans la mesure où une petite proportion, pas exactement quantifiée s'ajoute à cela. En effet, 5.1% des ménages ne peuvent pas être considérés comme étant en difficulté selon leur situation actuelle, mais un éventuel déménagement ou n'importe quel changement de revenus ou de loyer entraîneraient certains foyers dans des difficultés.

Ainsi on peut considérer qu'en Suisse, entre 6% et 9% des ménages sont confrontés à des difficultés en matière de logement. Il s'agit évidemment de chiffres à relativiser dans la mesure où une analyse complète et collant parfaitement à la réalité des choses est impossible. De plus, dans la mesure où une éventuelle mise en difficulté d'un ménage par le prix du loyer ne dépend pas uniquement du revenu, mais aussi de la localisation, des différentes aides, du contexte social ainsi que d'autres paramètres, il est très difficile de quantifier exactement une proportion réelle. Malgré tout, en assumant ces chiffres réalisés, on peut tout de même constater que les prix des logements suisses ne sont pas disproportionnés par rapport aux autres pays. De même, la proportion de foyer en difficulté par rapport aux prix du marché n'est pas non plus démesurée.

On peut donc conclure, que malgré toute la subjectivité et la difficulté d'analyser exactement les prix des loyers, ceux-ci ne posent pas un problème majeur et insoluble dans la situation actuelle.

1.2.3- Personnes mal-logées

Comme pour la disponibilité et l'analyse de personnes ne disposant pas de logements, il convient de se pencher sur les personnes confrontées à une situation inadéquate en matière de logement, en conclusion de cette partie sur l'accessibilité.

Nous avons supposé plus haut que malgré des loyers assez élevés en Suisse, la proportion de personnes mises en difficulté par ce facteur ne représente pas une masse critique. Il faut toutefois se pencher malgré tout sur le nombre de personnes mal-logées. En effet, certains ménages, bien que non considérés comme étant en difficulté par rapport à leur RRL, sont contraints de vivre dans des logements inadaptés par manque d'accessibilité ou par indisponibilité de logements adéquats.

Selon une publication de la « Sécurité Sociale » CHSS, plate-forme journalistique de l'Office fédéral des assurances sociales (OFAS), 20.8% des ménages ne disposent pas d'une situation de logement globalement adéquate (Kehrli et al. 2016). Ce chiffre prend en compte d'autres facteurs principaux à savoir les frais, la taille, la qualité et l'emplacement.

Si l'on détaille les différents facteurs, on constate tout de suite que les frais représentent la pro-

portion la plus importante. En effet, 15.5% des ménages sont confrontés à des frais de logements inadaptés – à savoir plus de 30% du revenu brut. Comme vu plus haut, il faut toutefois relativiser ce chiffre dans la mesure où une part de cette proportion n'y est pas forcément contrainte et le fait par choix.

Si l'on considère la taille du logement par exemple, l'étude nous indique de 6.2% des ménages vivent dans des logements jugés inadéquats pour la surface – *l'espace dont ils disposent est inférieur au standard retenu d'une pièce à vivre par ménage plus une chambre par personne ou d'une surface de 40 m2 pour la première personne, plus 10 m2 supplémentaires pour chaque autre membre du ménage*. Cette proportion augmente évidemment si l'on considère uniquement les ménages jugés « pauvres » – *un ménage est considéré comme pauvre lorsqu'il n'est pas en mesure de générer par lui-même les ressources nécessaires à l'entretien ou lorsque, après déduction des cotisations aux assurances sociales et des impôts, son revenu est inférieur au minimum vital social (CSIAS 2015a).* Pour ce type de ménage, 12.6% ne disposent pas de la taille adéquate en matière de logement.

Finalement le dernier facteur intéressant pris en compte dans cette analyse, et qui introduit directement la suite, concerne la qualité du logement. En effet, 4.2% des ménages vivent dans des logements dont la qualité a été jugée inadaptée – *un logement est jugé de mauvaise qualité lorsqu'il est excessivement sombre, présente un déficit inacceptable d'isolation au froid, à la chaleur, à l'humidité ou à des nuisances telles que le bruit ou la poussière, ou enfin lorsqu'il ne dispose pas d'un équipement minimal avec salle de bain/toilettes et cuisine.*

1.2.4- Synthèse

Pour conclure cette partie sur les personnes mal-logées, on peut affirmer qu'il s'agit malgré tout d'une proportion relativement restreinte. En effet, si l'on omet les frais de loyer, seule une petite partie des ménages est confrontée à des manques de taille ou de qualité, à l'échelle globale. Même si les loyers représentent toutefois une proportion importante, ils dépendent du consentement à payer des ménages et comme nous l'avons vu plus haut, la proportion effectivement en difficulté est aussi relativement restreinte. Malgré tout, il faut toutefois rappeler que ces constats se font à l'échelle Suisse et par rapport au total des ménages. Il existe évidemment des populations et des endroits plus touchés, qui nécessitent d'être spécialement considérés.

1.3- Qualité des logements

Dans cette dernière partie d'analyse des trois principaux indices de la crise du logement en Suisse, nous nous intéresserons à la qualité des logements.

En préambule, il convient de préciser ce dont il est question ici. Nous entendons par qualité, tout ce qui a trait au confort et au bon fonctionnement standard de vie. Il s'agit d'une dimension plutôt technique, physique et fonctionnelle. La qualité des logements joue un certain rôle dans la pénurie et peut évidemment participer à la tension du marché. En effet, un faible niveau de qualité ou certaines grosses différences par rapport aux standards restreignent encore l'offre par rapport à la demande. Pour donner un exemple, un ménage donné, avec un budget donné, peut être contraint à rester dans son logement ou revoir ses exigences à la baisse, dans le cas où les seuls logements disponibles pour son budget ne garantissent pas certains gages de qualité.

Dans le cas d'un contexte où la qualité des logements est insuffisante, certains biens sont susceptibles de rester vacants malgré une forte demande. A l'inverse les offres garantissant un gage de qualité seront fortement demandées, faisant ainsi l'objet de spéculation importantes et déréglant complétement le marché. Nous notons ainsi l'étroite relation entre les trois symptômes d'une pénurie de logement, à savoir prix des loyers, taux de vacance et qualité.

La littérature s'accorde régulièrement pour affirmer que la qualité des logements suisses est en général satisfaisante (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006). Ceci est premièrement dû aux standards élevés présents en Suisse en matière de logements ; ceux-ci *sont très bien équipés. Seuls 9% des logements n'y sont pas dotés du chauffage central et à peine plus de 1% d'entre eux n'ont pas l'eau chaude (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006, 40)*. Les logements et plus particulièrement les appartements doivent proposer un minimum nécessaire de confort, tel qu'une cuisine totalement équipée, des salles de bain aux standards élevés et des systèmes techniques performants (Werczberger 1997, 345).

Deuxièmement, la qualité des logements peut aussi être dénotée par des standards de construction particulièrement élevés et de nombreuses normes en vigueur. Dans la mesure où environ 60% des logements ont plus de 30 ans et que cette proportion augmente encore dans les centres villes, la rénovation porte une grande partie des gages de qualité. Un recensement effectué en 2000 indique, qu'en une décennie, plus d'un cinquième des logements a été partiellement ou entièrement rénové (Hauri, Steiner, et Vinzens 2006, 41). La volonté d'entretien et de rénovation des logements peut aussi être démontrée par exemple, par la « loi sur le logement », favorisant la rénovation pour les logements à loyer modérés (Cuennet, Favarger, et Thalmann 2002).

Par ailleurs, un autre facteur permet de démontrer une volonté de rénovation et d'entretien des logements suisses. La protection des locataires et le droit du bail contrôlent et restreignent grandement les augmentations de loyers. Ainsi si un propriétaire veut augmenter les loyers conformément à la hausse du marché, une manière est d'entreprendre des travaux de rénovation ou transformation, visant un accroissement du confort (Werczberger 1997, 350). En effet, les travaux concernant uniquement une remise en état ne font pas partie des prestations engendrant une potentielle augmentation du loyer. Ces remises en état sont sous le couvert de la législation suisse. De ce fait, en plus de garantir des gages de qualité de base, le cadre légal suisse pousse, dans une certaine mesure, à une qualité supérieure en matière de logement. Cette tendance s'exprime par des transformations et des rénovations souvent luxueuses, visant une augmentation de loyers bloqués en dessus des prix du marché, en remplaçant les locataires (Werczberger 1997, 350)

1.3.1- Nuances

Il convient malgré tout de nuancer le propos énoncé au-dessus. En effet, la qualité générale des logements suisses semble correspondre aux standards de vie pour la population – pour rappel, seul 4.2% des ménages vivent dans les logements inadaptés par rapport aux standards. Ce constat permet d'affirmer qu'au niveau de la pénurie du logement uniquement, la qualité ne joue pas un rôle prépondérant et semble être en adéquation avec les attentes de la population.

Malgré tout, il est nécessaire mentionner le fait que le regard de certains professionnels sur cette question diverge du constat ci-dessus. Dans cette partie nous allons essayer de voir que malgré une production correspondant aux demandes de la majorité de la population, certains experts de la question du logement, provenant majoritairement du milieu de l'architecture ne rejoignent pas forcément cet avis.

Critique des architectes

Il convient de préciser que cette partie n'est qu'une introduction et une remise dans le contexte d'une thématique qui sera largement plus soutenue dans les deux livres suivants. En effet, les quatre interviews du livre II permettent en partie d'illustrer ce constat, selon les dires d'architectes ayant abordé cette question directement dans leur travail.

Durant nos études, il a été fréquent d'entendre que la qualité architecturale de la majorité des logements Suisse n'était pas à la hauteur de la production d'autres types de programmes. Malgré cela, il est très difficile de trouver ces avis dans des publications. D'une part parce qu'il s'agit bien évidemment d'un point de vue personnel et subjectif. D'autre part, nous pouvons estimer qu'il n'est pas forcément bienvenu de critiquer ouvertement et publiquement une situation où bon nombre d'architectes espèrent tout de même pouvoir agir.

Toutefois, il semble que cette question soit tout de même traitée implicitement par plusieurs architectes. Le bureau EMI, dans sa publication « Forms of Living » pour leur cours donné à l'EPFL en 2015/2016 mentionne par exemple le manque d'innovation, le caractère très conservateur de la discipline et la propension à éviter le changement au sein de la production de logements (Inderbidzin 2015). Derrière ces questions sur le logement et surtout au travers de la question de l'innovation, il est possible de lire une certaine critique à la qualité des logements : « Housing, as an architectural discipline, changes very slowly and is largely conservative. The conformity of urban schemes and floorplan configurations is reinforced by the dominance of private investment. As states relegate the provision of dwellings to developers, housing becomes subject to market speculation. Risk-aversion leads to the suspension of innovation. - the predominant bourgeois housing models fail to reflect the wider changes perceptible in society, from family structures and population ageing to immigration and multiculturalism ».

Sociologues

Il est évident que la question du logement ne touche pas uniquement la filière architecturale et il existe aussi certaines réponses à la question d'un point de vue sociologique. En marge d'une critique purement architecturale, il existe toutefois certains reproches faits à la production d'un point de vue sociétal. D'après certains sociologues, il semblerait que la production de logement suisse soit malgré tout marqué d'une inadéquation entre l'offre et la demande (Pattaroni, Kaufmann, et Rabinovich 2009, 278).

En effet, il existe tout d'abord un manque de communication entre les différents acteurs de la construction avec pour résultat une production souvent basée sur des convictions plutôt qu'une réponse à la demande actuelle (Pattaroni, Kaufmann, et Rabinovich 2009, 282). Ce dogmatisme de la construction a pour résultat d'évidemment limiter l'innovation mais aussi de réduire la qualité des logements, dans la mesure où ceux-ci ne tendent pas forcément à répondre à la demande actuelle.

Il en résulte donc un constat assez critique : « une *difficulté locale à produire une mixité d'usages, et reconnus pour leur niveau de qualité apparaît comme une constante. La production la plus répandue consiste en quelques immeubles monofonctionnels » (Pattaroni, Kaufmann, et Rabinovich 2009, 275).*

1.3.2- Synthèse

Il semblerait donc qu'il n'y ait pas forcément de problème majeur dans la qualité de construction des logements actuels, ni non plus dans la restauration des anciens. C'est en tous cas le constat que l'on peut faire, si l'on se réfère à la population générale et au marché. D'un point de vue purement architectural, il est en effet peu probable d'entendre une personne se plaindre d'une typologie trop classique, ou d'un manque de composition en façade. Cela pourrait même être plutôt l'inverse.

Néanmoins, et c'est finalement le but de notre énoncé, nous continuons de penser que le niveau architectural des logements en Suisse pourrait être amélioré de façon générale. Hormis les nuances que nous avons pu aborder, il est difficile d'affirmer cela avec des arguments tangibles, sur une base totalement objective.

L'absence de regard critique de la part de la population sur des aspects purement architecturaux ne signifie pas que le problème n'existe pas. Ce sera finalement le but de nos enquêtes de montrer l'apport de cette qualité architecturale sur le projet dans sa totalité.

1.4- Conclusion

Il convient au terme de cette partie de diagnostic d'atténuer notre constat. Malgré le fait que la pénurie de logement existe bel et bien en Suisse, il faut tout de même constater que le marché n'en n'est pas complétement handicapé. Les villes majeures de Suisse subissent une tension impressionnante si l'on se base uniquement sur les chiffres, mais démontrent par d'autres indices que leur marché semble tout de même fonctionner. De plus cette pénurie semble être amenée à se détendre dans le futur.

En termes de qualité architecturale, il semble qu'il existe un manque par rapport à ce que la Suisse pourrait proposer. Malgré tout, il ressort que cet aspect peut difficilement être observé de manière objective. Une affirmation certifiée par des valeurs tangibles semble impossible.

Ainsi ce constat de la difficulté de cerner précisément la qualité architecturale alimente notre vision de base. Afin de ne pas formuler de réponses généralisées sur des suppositions ou sur des convictions, il nous a semblé cohérent de sélectionner des exemples qui répondaient, selon nous, à la demande de manière qualitative. Nous émettons donc l'hypothèse, illustrée mais non vérifiée, qu'il existe un manque de qualité en matière de logement et à cela nous proposons des exemples pouvant offrir certaines réponses.

Mais avant de se concentrer sur un catalogue, évidemment non-exhaustif, de réponses d'architectes dans le livre II et notre analyse de celles-ci dans le livre III, il convient de terminer ce premier livre par les pistes d'explication au constat dressé tout au long des parties précédentes.

2- Pistes d'explication de la situation actuelle

Dans cette partie le but sera de donner certaines pistes d'explication au phénomène diagnostiqué dans la première partie. Dans un premier temps nous nous intéresserons aux facteurs responsables de la crise en matière de disponibilité et d'accessibilité. Dans un deuxième temps, nous essayerons de fournir certaines pistes d'explications sur l'aspect limitatif de la qualité architecturale en matière de logement, au regard des professionnels. Il ne s'agit en aucun cas d'un résumé exhaustif de toutes les raisons, mais il convient tout de même d'illustrer certaines pistes pouvant alimenter la réflexion.

2.1- La tension sur le marché du logement

Afin de dresser un portrait de ce qui pourraient être des pistes d'explication de cette crise, il convient de considérer l'article « Les facteurs de la crise du logement à Lausanne : une perspective comparative » publié dans Urbia en 2006 par Frédéric Clausen et Kathrin Obst. Il est intéressant de considérer cette publication puisque, d'une part, elle traite d'une de quatre villes majeures de Suisse, les plus sujettes à la pénurie, mais elle propose aussi une analyse relativement récente.

L'étude propose trois variables principales analysées afin de formuler une explication à la pénurie actuelle. Le texte identifie premièrement les mouvements démographiques, ensuite la stratégie des investisseurs privés – dans la mesure où nous l'avons vu plus haut, le public n'a que très peu d'impact – en lien avec le droit du bail et finalement la planification administrative comme pistes majeures.

2.1.1- Mouvements démographiques

Il convient évidemment de considérer les mouvements démographiques en préalable d'une explication de la crise actuelle. En effet, un mouvement de population majeure ou plutôt une proportion importante de nouveaux arrivants pourrait être l'une des premières pistes d'explication de la pénurie. Dans la mesure où les nouvelles constructions ne seraient pas à même de loger cette nouvelle population, nous comprenons qu'une pénurie en découlerait.

Pourtant l'évolution de la population lausannoise ne semble pas forcément indiquer de changement marquant. En légère augmentation depuis 1998, le nombre d'habitants semble suivre une évolution relativement constante (Statistique Vaud - Section Lausanne 2015). Il semble donc que cette variable soit à minimiser dans les explications de la crise.

Par contre, bien que la population en valeur absolue ne démontre pas d'influence significative, la taille des ménages semble offrir déjà certaines réponses. Par taille des ménages nous entendons la quantité de logements demandés et ce indépendamment de la population absolue. Ceux-ci ont considérablement augmenté par rapport à la population absolue. Par exemple, en 1960 la ville de Lausanne comptait 126'328 habitants pour 45'587 ménages (Statistique Vaud - Section Lausanne 2016). En 2014, la population totale est de 140'228 habitants et ce pour 69'381 ménages. De ce fait nous constatons que la population a augmenté d'environ 11% depuis 1960, alors que les ménages ont augmenté d'environ 52%. Il existe bel et bien une disparité évidente entre le nombre de ménage et la population.

Cette augmentation importante du nombre de ménages est évidemment tributaire des change-

ments au sein de la structure sociétale depuis ces dernières années. D'autres types de ménages que celui de la *famille traditionnelle* ont vu le jour augmentant ainsi la proportion de logements nécessaires. Cette fragmentation de la famille a ainsi drastiquement augmenté le nombre de ménages de petite taille et de plus, le nombre de personnes de plus de 65 ans a aussi fortement augmenté (Clausen et Obst 2006, 25). Ces changements ont d'une part modifié la demande en quantité mais aussi en termes de types de logements demandés, la rendant de plus en plus difficile à cerner.

Ainsi il semble que le mouvement démographique et la population n'aient pas spécialement de rôle à jouer dans la pénurie actuelle de logements. Par ailleurs la structure sociale et la modification des types de ménages sont des variables beaucoup plus influentes et portent une part d'explication.

2.1.2- Stratégie des investisseurs privés

Il faut rappeler que la motivation principale d'un investisseur privé est avant tout la recherche de rendement pour le capital investi. Le logement est un domaine d'investissement qui ne déroge pas à cette règle. Les initiateurs de projets visant éventuellement d'autres fins, comme par exemple l'Etat, sont extrêmement limités, nous pouvons conclure effectivement que la rentabilité est une condition primordiale à la construction de logements. L'investissement dans le logement devient donc forcément soumis aux règles de l'arbitrage. Dans la mesure où le logement est un type d'investissement parmi d'autres, il doit être avantageux par rapport aux alternatives pour être considéré. Ce simple constat peut donner une part d'explication sur la pénurie du logement.

Il semble que bon nombre d'investisseurs potentiels auraient choisis des placements alternatifs à la construction. Les deux raisons principales à ce phénomène sont d'une part *l'assouplissement des conditions-cadre juridiques en matière d'investissement des fonds de pension (avoirs du 2e pilier - prévoyance professionnelle) et des assurances-vie, ainsi que l'amélioration sur le moyen terme du rendement de certains placements alternatifs* (Clausen et Obst 2006, 26).

A ajouter à l'intérêt des placements alternatifs, il convient de mentionner le droit du bail comme facteur pouvant faire reculer les investisseurs face à la construction de logements. (Clausen et Obst 2006, 28) En effet, le droit du bail ayant pour but la protection des locataires, il impose évidemment des contraintes à la fois économiques et juridiques aux investisseurs. Il peut donc s'agir d'un frein pour les investissements dans le domaine du logement tout en attribuant plus de valeur aux placements alternatifs.

Une partie de la procédure peut aussi être considérée comme ayant une influence à ce sujet. En effet, *les aléas apparemment croissants et généralement inutiles de la procédure d'autorisation de construire ont des effets particulièrement dissuasifs alors que la majorité des investisseurs recherchent avant tout la sécurité du placement immobilier résidentiel* (Schüssler et Thalmann 2005, 76:9).

Finalement l'essor des PPE à la fin des années 90 peut aussi être considéré comme un frein à la construction de logement en grande quantité. Ce changement a eu entre autres pour effet de fragmenter le marché, réduisant le nombre de construction par investisseurs. De ce fait, *il est manifestement devenu pratiquement impossible de réaliser les grands programmes de plusieurs centaines de logements qui ont permis par le passé de répondre rapidement à l'excès de la demande* (Schüssler et Thalmann 2005, 76:9).

2.1.3- Planification administrative

Finalement, il est évident que toute construction de logement nécessite un terrain sur lequel bâtir. A ce titre, il faut donc que le terrain soit disposé à la construction de logements en termes physiques d'abord mais aussi en termes d'affectation. Même si le manque de terrain n'est pas une piste d'explication de la pénurie, sa potentielle difficulté d'obtention ainsi que les incertitudes liées aux divers plans de quartiers constituent des pistes à prendre en considération.

Pour terminer nous pouvons aussi mentionner les procédures publiques comment pouvant être un frein à la construction. En effet, certains terrains ne sont pas bâtis, non pas par indisponibilité, mais simplement par opposition de la population.

Il convient évidemment de préciser que ces raisons ne sont pas des entraves majeures à la construction de logements et peuvent tout à fait être prises en compte. Mais elles effectuent bel et bien un certain frein et dans la mesure où les investisseurs recherchent avant tout la rentabilité la moins risquée possible, ils peuvent choisir des placements alternatifs plus sûrs.

2.1.4- Synthèse

En conclusion de cette partie explicative de la pénurie actuelle de logements, il convient de préciser premièrement que les facteurs sont évidemment multiples. Il est aussi important de rappeler qu'aucune de ces pistes ne peut être considérées indépendamment l'une de l'autre ; elles sont toutes imbriquées au sein du contexte socio-économique.

2.2- La qualité des logements

Comme nous avons pu le constater plus haut, les logements suisses semblent de matière générale correspondre à la demande de la population. Malgré cela une partie du milieu architectural semble en désaccord avec ce constat.

Il est donc intéressant de se pencher un peu plus sur cette question et de donner certaines pistes pouvant expliquer ce phénomène. Il est évidemment difficile de conclure des hypothèses fiables. La littérature ne fait que très peu mention de cet aspect, ayant affaire à un constat subjectif. Il convient donc de préciser que les deux chapitres suivants sont des suppositions, bien que basées sur certains faits.

2.2.1- But de la construction

Un premier constat concernant les motifs de construction semble donner certains indices. Nous l'avons vu plus haut, l'offre semble souvent être *programmée sur la base de convictions (des élus, des planificateurs ou des promoteurs) et des opportunités financières et foncières* (Pattaroni, Kaufmann, et Rabinovich 2009, 282).

Si l'on se penche effectivement sur les motifs des maîtres d'ouvrages, il en ressort un constat des plus intéressant. En effet, *la moitié de ceux-ci ont déclaré avoir construit à la suite d'un concours de circonstances, avec un terrain ou un projet qu'on leur a proposé. Ajoutons à cela les maîtres d'œuvre qui construisent pour occuper un logement dans l'immeuble, ceux qui effectuent des calculs très sommaires pour vérifier la rentabilité des projets et tous ceux qui construisent pour se donner du travail. Il ne reste finalement qu'une minorité de l'offre de logements qui est le résultat d'une analyse du marché, des besoins de la population et des perspectives de rendement* (Schüssler et Thalmann 2005, 76:8).

Cette longue citation tirée d'une analyse sur des maîtres d'ouvrage nous donne donc une première piste intéressante. Effectivement, si l'on part du principe que pour faire de l'architecture de qualité il faut au moins en avoir le but, il semble donc que seule une petite proportion des projets le permettrait.

2.2.2- Demande

La demande est en effet un facteur important sur cette question. Evidemment, comme nous l'avons affirmé plus haut, la production de logements en Suisse semble correspondre à la demande générale. La population n'étant pas forcément sensible et évidemment pas formée en matière d'architecture, ses standards de satisfaction ne correspondent pas forcément à ceux des architectes, par exemple.

Ce constat nous permet aisément de comprendre qu'il est bien difficile, dans le milieu de la construction mais comme dans n'importe quel autre milieu, d'envisager une offre qui ne soit pas directement la résultante d'une demande.

Inadéquation

A l'inverse, nous pouvons aussi constater qu'il existe une inadéquation entre l'offre et la demande. On peut supposer que même si certaines propositions sortant du cadre de la production standard généralisée pourraient correspondre à une demande, celle-ci n'est pas forcément prise en compte.

Afin de donner un éclairage sur cette hypothèse, il convient de s'intéresser aux statistiques des logements selon le nombre de pièces. En effet, il est bien difficile de démontrer l'inadéquation de l'offre et de la demande en matière de qualité, n'ayant pas à disposition un registre de types de demandes. On peut tout de même effectuer une analyse quant à la taille des logements, qui démontre qu'à ce titre, l'offre ne répond pas forcément à la demande. De ce constat, nous supposons que cette tendance est extrapolable à d'autres domaines difficilement quantifiables, tels que la typologie, la qualité, l'ambiance intérieure ou tout autre dimension architecturale. Formulé autrement, si l'offre ne respecte déjà pas la demande en termes de taille, il est peu probable que les autres critères, d'autant plus complexes et difficiles à cerner, soient pris en compte.

En tant qu'exemple, nous considérerons le canton de Vaud, d'une part pour sa facilité d'accès à ses statistiques et d'autre part pour son caractère plus ou moins représentatif. En effet, il ne s'agit pas d'un canton uniquement rural ou urbain et sa population relativement élevée en fait un candidat cohérent.

En comparant le taux de vacance selon le nombre de pièce ainsi que la quantité de logement récent en proportion, par pièce, il est possible d'effectuer un constat semblable à celui exprimé plus haut. En effet, en partant du principe qu'un faible taux de vacance indique une tension du marché pour le type de bien et par extension une forte demande, il est possible de constater les tailles de logements les plus demandées ou difficilement accessibles. Ainsi il est facile de constater que les deux pièces principalement, mais également les une-pièces et trois-pièces sont les logements les plus demandés.

A cela, si l'on compare avec la proportion de construction nouvelle en fonction du nombre de pièces, nous constatons que la forte demande de certains types n'est pas remplie. Les logements de deux pièces, pourtant les plus demandés, ne représentent pas la plus grande proportion de construction nouvelle. A l'inverse, les quatre pièces, malgré un taux de vacance plus élevé que des logements plus petits, sont les biens les plus construits.

	Logements comprenant ... pièces						
	1	2	3	4	5	6 et +	Total
Taux de vacance (2015)	0.52%	0.41%	0.53%	0.77%	0.82%	1.20%	0.67%
Pourcentage de logements constuits entre 2011 et 2015	5.26%	15.20%	26.47%	30.04%	15.20%	7.83%	100.00%

Tableau 6 : Taux de vacance et construction nouvelle, Vaud (StatVd/OFS 2017)

Nous constatons donc un manque d'alignement entre la demande et l'offre en matière de taille de logement. Comme expliqué plus haut, dans la mesure où un même constat en termes de qualité est très difficilement quantifiable, il est tout de même possible de supposer que ce phénomène ne touche pas uniquement la taille des logements. Nous formons l'hypothèse que si la demande n'est pas forcément remplie par l'offre, en matière de taille, pourtant quantifiable, il est peu probable qu'une demande hétérogène et difficilement analysable ne soit totalement couverte.

D'ailleurs « le marché national est aujourd'hui caractérisé par une offre extrêmement généreuse dans la catégorie des logements de haute qualité visant une demande à fort pouvoir d'achat et à mode de vie conventionnel (famille avec enfants). Par opposition, les logements destinés aux familles à revenu moindre, aux minorités visibles ou à des personnes souhaitant vivre 'autrement' (esprit communautaire, sans voiture, services complémentaires) sont rares » (Pattaroni, Kaufmann, et Rabinovich 2009, 277). De cette citation nous constatons bien que la demande n'est pas uniformément traitée par la production de logements. Certains types et certains *standings* sont plus particulièrement incarnés par l'offre actuelle.

De plus, nous constatons aussi que cette analyse rejoint les chiffres ci-dessous. En effet, il semble que l'offre tende à être tournée vers une production plus généreuse. Si la demande atteint un pic pour des appartements relativement petits (1, 2, 3 pièces), l'offre répond plutôt avec des logements comparativement plus grands (3, 4 pièces).

2.2.3- Marché public et marché privé

Afin de débuter cette partie, il convient de préciser certains chiffres du cas de la Suisse. Selon un recensement de 2000, les propriétaires particuliers possèdent 72.3% des logements du pays. Les divers coopératives, sociétés de constructions ou immobilières, fonds de placements, fondations, associations et autres représentent 25.4%. Finalement les communes, les cantons et l'état ne possèdent que 2.4% du parc de logement en Suisse (Schüssler et Thalmann 2005, 76:16). Cette proportion est extrêmement faible comparée à certains autres pays d'Europe. Par exemple, l'Allemagne, la Suède, les Pays-Bas ou le Danemark, pays qui présentent des similarités avec la Suisse quant à leur forte proportion de locataires, affichent entre 20% et 40% de logements appartenant aux pouvoirs publics (Thalmann et Favarger 2002, 232).

Parallèlement on suppose que pour les clients privés, l'innovation architecturale, des concepts forts et la spécificité des logements comportent des risques et des coûts supérieurs par rapport à une construction traditionnelle, basée à la fois sur certaines convictions mais aussi sur la preuve historique d'une rentabilité bien démontrée. Dans cette optique il est assez facile de déduire que les acteurs privés ne sont pas forcément enclins à prendre ces risques, au profit de l'architecture et visent avant tout la rentabilité de leur entreprise. Il en va d'ailleurs de même avec les coopératives, qui souvent visent la durabilité et minimisent les risques financiers au maximum. Le fait même que ces dernières ne visent aucun rendement monétaire sur leurs projets les oblige davantage à une certaine sécurité d'investissement.

Selon ce raisonnement, on pourrait supposer que seuls les pouvoirs publics sont susceptibles d'inverser cette tendance et prendre des risques supérieurs, au profit des habitants et l'avancée tant architecturale que sociale. Mais nous avons pu constater qu'en Suisse l'Etat n'est que très peu présent dans le domaine immobilier.

Ainsi en conclusion, nous pouvons avancer que la grande majorité des acteurs de l'immobilier pri-

vilégient naturellement la rentabilité, au détriment peut-être d'une innovation architecturale dont l'efficience n'a pas encore été démontrée. A l'inverse, ceux susceptibles de le faire représentent une trop petite proportion. De ce fait, nous supposons que s'il y a une raison de plutôt privilégier une construction standard basée sur des convictions ainsi que l'expérience, une qualité architecturale en termes d'habitabilité et de concept n'est pas forcément au centre des préoccupations.

2.2.4- Risques et spécificité

Comme nous l'avons vu, peu de projets étudient réellement le marché auquel ils ont affaire. On a donc une rentabilité essentiellement calculée sur des projections standards, répondant à un marché considéré comme équivalent quel que soit l'emplacement du projet. Ce raisonnement n'est pas seulement un frein à l'innovation, à la diversité et à la réflexion, tous trois vecteurs de qualité, il est une explication à la normalisation de la production.

Ce manque de spécificité reste malgré tout contradictoire avec l'idée de rentabilité. En théorie, le fait de diversifier l'offre rend le produit plus facilement demandé, à l'inverse d'un marché où l'offre est toujours identique et la concurrence par conséquent plus forte, quel que soit le marché. Si l'on se tient à ce constat, on peut donc supposer qu'en plus d'apporter une qualité au projet, la spécificité dans le logement le rendrait plus rentable.

Une explication possible à ce paradoxe serait que la rentabilité est calculée selon des objectifs à « court terme ». Comme nous l'avons vu, ce calcul est fonction des coûts et risques directs de la construction. De ce fait, cette rentabilité ne prend pas tellement en considération la spécificité du projet, mais s'arrêtent aux aspects « techniques », garantissant un rendement effectif dès l'investissement.

2.2.5- Pénurie de logements

Finalement une dernière supposition que l'on peut formuler en vue d'expliquer un manque de qualité concerne cette fois le manque de quantité. En effet, dans la mesure où le marché est sous tension, la demande est déséquilibrée par rapport à l'offre. Par ailleurs, il est souvent admis que dans l'industrie, la compétitivité du marché est un moteur de qualité de la production. Ainsi on peut supposer que l'architecture n'est pas complétement isolée de ce constat.

Formulé autrement, on part du principe que le but premier de la plupart des maîtres d'œuvre est de rentabiliser l'investissement. On admet aussi que la qualité architecturale dont nous parlons ici engendre un coût supplémentaire par rapport à la construction standard habituelle. Compte tenu de cela on peut supposer que certains maîtres d'ouvrage ne prennent pas forcément la peine de fournir une qualité architecturale particulière et une offre basée sur une analyse scrupuleuse de la demande, dans le contexte de pénurie, les logements trouveront de toute façon preneurs.

2.2.6- Synthèse

Finalement aussi difficile à cerner que soit ce problème, il semble qu'il y ait tout de même certaines explications plausibles. Il semble tout d'abord que la structure du marché du logement de manière générale soit une première piste valable. En effet, le fait que la majeure partie des maîtres d'ouvrages soient avant tout des investisseurs influence fortement la production. Dans certain cas, la recherche de la rentabilité n'est pas forcément compatible avec une production d'une qualité entendue par certains architectes.

Deuxièmement le contexte de pénurie actuelle favorise une minimisation des risques de la part des investisseurs. Ne devant pas forcément sortir du lot par de l'innovation ou une offre spécifiée pour des demandes particulières, le modèle « bourgeois » standard, basé sur des convictions reste largement répandu.

Pour terminer, il semble aussi que le but des constructions soit un facteur influent. En effet, dans la mesure où les maîtres d'ouvrage construisent pour d'autres raisons que celle de proposer une architecture de qualité, par rapport au regard des architectes, il est peu probable de se défaire des habitudes et du modèle standard.

3- Conclusion

En conclusion de ce premier livre, il convient tout d'abord de rappeler ses principaux enseignements. En effet, la Suisse est confrontée à une pénurie de logements depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. A l'échelle du territoire, cette crise se retrouve surtout marquée dans toutes les zones urbaines et denses. Il faut toutefois rappeler qu'elle n'est pas forcément uniforme et certaines régions ou villes de Suisse sont confrontées à une abondance en matière de logement.

Deuxièmement la qualité des logements, même si elle correspond de manière générale à la demande de la population est soumise à certaines critiques de la part des professionnels du milieu. Cette question très difficilement quantifiable, justifie notre approche déductive pour la suite du travail. En effet, au lieu de proposer une réponse généralisée sur la base d'une demande qui ignore probablement certaines de ses prétentions, nous effectuons le chemin inverse. Les livres II et III ont pour but d'illustrer et analyser des propositions que des architectes ont pu fournir et qui pour nous répondent à la problématique actuelle.

Finalement ce premier livre peut être considéré comme une introduction aux parties suivantes. En plus de situer la problématique à laquelle nous tenterons de répondre dans les deux livres suivants, il permet aussi de dresser le contexte dans lequel nous nous trouvons. En effet, si la question du logement, de la qualité, de la manière d'habiter est souvent au centre des réflexions en architecture, il apparaît que la connaissance du contexte économique et structurel du marché, dans lequel s'inscrivent ces recherches, est bien souvent négligée. D'une certaine manière ce livre a pour but à la fois de proposer une fondation à la suite de notre travail, mais aussi de prétendre éventuellement à mettre en lumière certains aspects souvent négligés ou méconnus du contexte architectural suisse en matière de logement, pour des tiers, qu'ils soient concernés par le milieu architectural ou non.

Bibliographie

Arnold, Elisabeth, et Andrejs Skaburskis. 1989. « Measuring Ontario's Increasing Housing Affordability Problem ». *Social Indicators Research* 21 (5):501-15.

Clausen, Frédéric, et Kathrin Obst. 2006. « Les facteurs de la crise du logement à Lausanne : une perspective comparative ». *Urbia*, nº 2:19-36.

Cuennet, Stéphane, Philippe Favarger, et Philippe Thalmann. 2002. *La politique du logement*. 1. ed. Collection le savoir suisse 1. Lausanne: Presses Polytechniques et Univ. Romandes.

Hauri, Ernst, Verena Steiner, et Martin Vinzens. 2006. *L'habitat en Suisse - Développement territorial et logement*. Office Fédéral du Logement (OFL). Bulletin du logement 78. Granges.

Inderbidzin, Christian. 2015. « Forms of living ». Reader présenté à Logement collectif MA1, EPFL.

Kehrli, Christin, Carlo Knöpfel, Yann Bochsler, et Tobias Fritschi. 2016. « Situation de logement des ménages pauvres ou précaire ». *Sécurité Sociale CHSS*, nº 2 (mai).

Kohler, Franziska. 2017. « Geteiltes Land ». *Tages-Anzeiger*, 27 octobre 2017, sect. Wirtschaft.

Le Temps. 2017. « La pauvreté touche 7% des habitants de Suisse », 15 mai 2017, sect. Social.

Office fédéral de la statistique. 2005. « Recensement fédérale de la population 2000 ».

———. , éd. 2017. « Recensement des logements vacants au 1er juin 2017 - Communiqué de Presse ».

Pattaroni, Luca, Vincent Kaufmann, et Adriana Rabinovich. 2009. *Habitat en devenir*. Lausanne: Presses polytechniques romandes.

Peca, Servan. 2017. « Les Suisses n'ont jamais autant déménagé ». *Le Temps*, 5 décembre 2017, sect. Economie.

Pittini, Alice, Laurent Ghekière, Julien Dijol, et Igor Kiss. 2015. *The State of Housing in the EU 2015*. Housing Europe, The European Federation for Public, Cooperative and Social Housing. Brussels.

Schüssler, Reinhard, et Philippe Thalmann. 2005. *Qu'est-ce qui pousse et freine la construction de logements*. Vol. 76. Bulletin du logement. Berne: Office fédéral du logement.

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), et Swiss Real Estate Institute de la Haute Ecole d'économie de Zurich (HWZ), éd. 2017. « Indice du logement en ligne (OWI) ».

Statistique Vaud - Section Lausanne, éd. 2015. « Ville de Lausanne, portrait en chiffre ».

———. , éd. 2016. « Ménages privés selon la taille du ménage, RFP, 1960-2000 ».

Thalmann, Philippe. 1999. « Identifying Households Which Need Housing Assistance ». *Urban Studies* 36 (11):1933-47. https://doi.org/10.1080/0042098992683.

———. 2012. « Housing Market Equilibrium (Almost) without Vacancies ». *Urban Studies* 49 (8):1643-58. https://doi.org/10.1177/0042098011417902.

———. 2013. « Economie du logement ». Polycopiés de Cours EPFL (non publié).

Thalmann, Philippe, et Philippe Favarger. 2002. *Locataire ou propriétaire? enjeux et mythes de l'accession à la propriété en Suisse*. 1. éd. Science, technique, société. Lausanne: Presses Polytechniques et Univ. Romandes.

Werczberger, Elia. 1997. « Home Ownership and Rent Control in Switzerland ». *Housing Studies* 12 (3):337-53. https://doi.org/10.1080/02673039708720900.

Livre II
Inventaire et enquêtes

Inventaire

Nous nous sommes intéressés à des bâtiments de logements construits en Suisse lors de ces dix dernières années. Ce choix est motivé par plusieurs raisons. En effet, en plus d'être le pays dans lequel notre culture architecturale s'est formée, la question du logement se retrouve régulièrement au-devant de la scène. Malgré sa prospérité économique la Suisse se retrouve confronté à une crise majeure en matière de logement que nous avons pu apercevoir dans la partie précédente.

Cette crise a pu fournir tout aussi bien des exemples d'architecture aux qualités discutables, que des réalisations novatrices, répondant à cette problématique de la spécificité dans le logement. Il s'agit d'ailleurs d'un sujet que nous avons pu aborder fréquemment à l'EPFL. Cette raison nous pousse donc voir la Suisse comme un excellent terrain d'étude.

Il s'agit dès lors de mettre en avant des projets construits, ou en phase de chantier avancée, afin d'accréditer de manière concrète ces exemples. L'idée étant de montrer des réalisations novatrices actuelles, montrer que cela est possible, et de multiples manières.

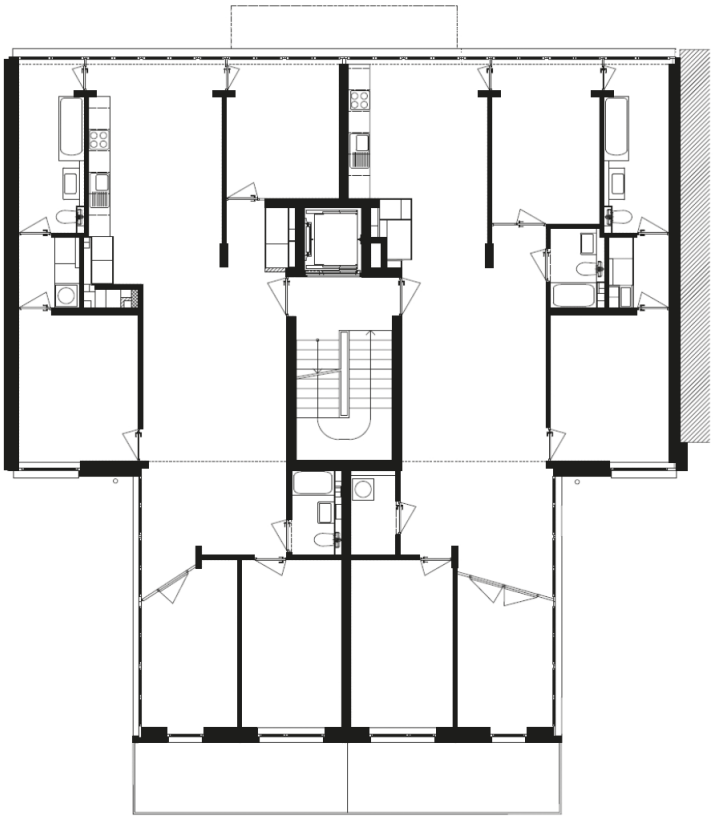
Nous nous sommes concentrés sur des projet allant de 5 à 350 logements, ce qui nous fait déjà un spectre conséquent. Il s'agit de projets correspondant à une classe « moyenne », dans le sens que nous mettons de côté les projets pour une classe trop privilégiée ou certains exemples uniquement à vocation sociale. La taille du projet n'est donc pas un critère de sélection, dans la mesure où nous pensons que l'intérêt qualitatif d'un projet de logement peut se retrouver aussi bien dans un projet considérable que dans un autre plus modeste. Cependant, nous n'avons pas d'exemples où le nombre de logements n'est pas suffisant pour réfléchir à la question de la spécificité à une large échelle (à une échelle où l'architecte doit réfléchir au projet pour une population plus « abstraite »). De la même manière, les exemples de rénovation, réhabilitation, non moins intéressant sur la question du logement, seront omis. Ces derniers nous donneraient un résultat moins « partial » dans le travail de l'architecte, dans la mesure où certains aspects de matérialité, de morphologie, de typologie ou autres sont déjà inhérents au projet avant même sa conception. Nous voulons privilégier les projets conçus et imaginés en totalité, privilégiant une vision architecturale qualitative concrète.

Notre sélection ne pouvant aucunement être exhaustive, car l'aspect qualitatif d'un logement ne peut pas être clairement définit, nous avons voulu choisir des critères relativement objectifs. En premier lieu, nous avons opté pour des réalisations dont les architectes, dans leur travail de manière générale, ont pu questionner cette problématique de l'innovation et de la spécificité dans le logement. Cette démarche nous a donc invité à nous intéresser au travail du bureau Lütjens & Padmanabhan dont l'atelier à l'EPFL lors de l'année 2016/2017 s'orientait sur le logement, et sur la question de l'innovation typologique. Il en va de même pour le bureau Dreier Frenzel cette année, ou encore EMI Architekten et leur atelier « Form of living » en 2015/2016, dont la partie « *concerns* » indiquait : « *housing becomes subject to market speculation. Risk-aversion leads to the suspension of innovation. How have architects and clients responded to and continue to respond to these conditions ? - The plurality of concepts of life leads to a high differentiation in the patterns of demand and individual expression. How does architectural design respond to these changing conditions ? »*. De la même manière, nous avons aussi pris en compte le travail de Bakker & Blanc, dans la mesure où Alexandre Blanc nous accompagnera pour notre Projet de Master

sur cette question, et où il nous semblait dès lors pertinent d'avoir leur vision du problème au sein de leur bureau. Miroslav Sik a pu lui à la fois questionner de manière générale la question de la relation entre les architectes, leurs clients, et les autorités lors de la biennale de Venise en 2012, mais aussi participé -ainsi que Duplex Architekten ou Muller Sigrist Architekten- au projet Mehr als Wohnen à Zurich. Cette question de l'innovation au travers de projet pour des coopératives peut donner également des projets notables que nous avons voulu également prendre en considération.

A ces premiers exemples, se joignent également des réalisations que nous avons pu étudier lors de notre cursus architectural. Que ce soit dans l'Unité d'Enseignement de Bruno Marchand sur la question du logement, ou dans nos ateliers. Ainsi, même si le choix de ces exemples reste subjectif, il s'inscrit dans une vision déjà discutée avec d'autres architectes, enseignants.

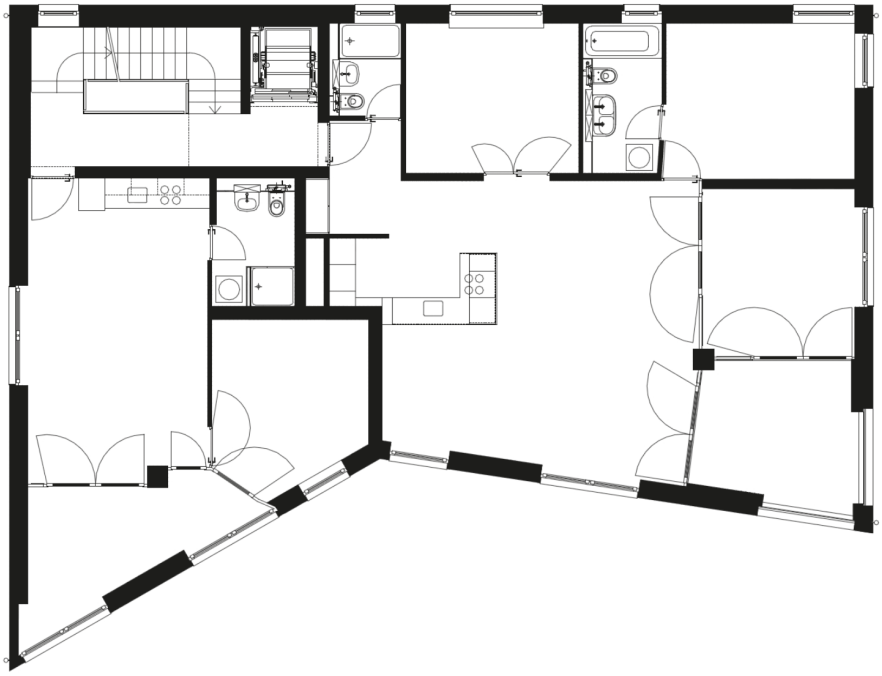
Par la suite, nous avons aussi intégré des projets dont l'aspect spécifique peut être clairement mis en évidence, avec le projet de Zimmerman pour les personnes souffrant de MCS (hypersensibilité chimique multiple) par exemple. Le point étant de montrer également des réalisations correspondant à une classe sociale extrêmement précise et qu'il existe des acteurs capables de construire également pour ces communautés restreintes. Ces exemples s'avères être aussi intéressant dans la mesure où une telle spécificité peut être vue comme un initiateur d'innovation et de qualité. On peut supposer que pour certains de ces exemples, d'autre utilisateurs seront amenés à y vivre et seront les témoins potentiel qu'une architecture spécifique n'est pas forcément restrictive et pousse simplement les architectes à des réflexions poussées. On peut ainsi supposer que d'une intense réflexion découle une qualité particulière.



Herdernstrasse - 10 logements en R+3

Ville : Zurich
Architecte : Lütjens & Padmanabhan
Maîtrise d’ouvrage : 6 clients privés accompagnés par Schaeppi Grundstücke
Type de projet - Année : Sur concours - 2016

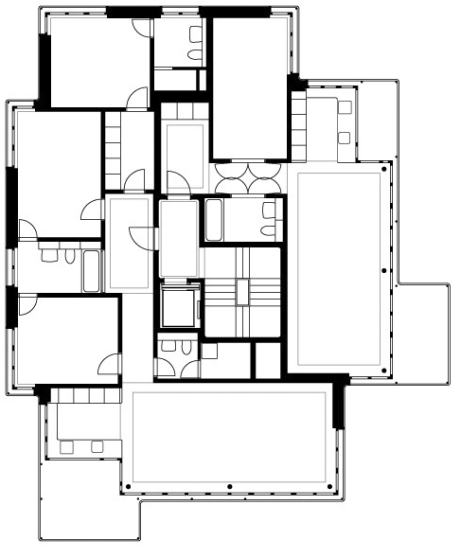
Intérêt : Profondeur du logement venant distribuer les espaces. Façade sur rue très plastique, donnant au bâtiment une singularité et une affirmation dans son contexte.



Biningen II - 5 logements en R+2

Ville : Zurich
Architecte : Lütjens & Padmanabhan
Maîtrise d'ouvrage : - privée
Type de projet - Année : Sur concours - 2014

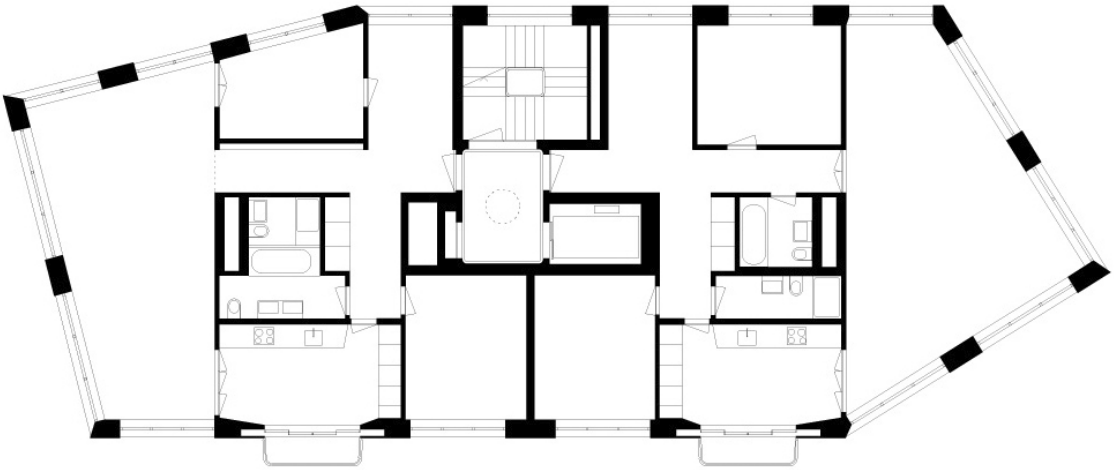
Intérêt : Grande richesse typologique, avec l'organisation par la colonne qui vient structurer les espaces et leur fluidité.



10 logements en R+4

Ville : Zurich
Architecte : Loeliger Strub
Maîtrise d’ouvrage : - Privée
Type de projet - Année : Sur concours - 2012

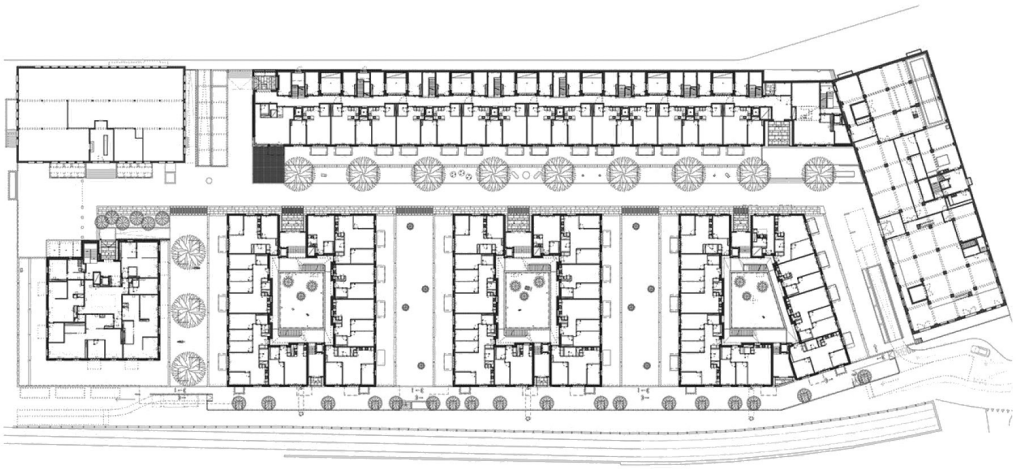
Intérêt : Comment bâtir dans un quartier périphérique déjà connoté un logement novateur, grâce aux transitions intérieur/extérieur et à l’organisation spatiale interne.



Hohes Haus West - env. 20 logements en R+10

Ville : Zurich
Architecte : Loeliger Strub
Maîtrise d'ouvrage : - Privée
Type de projet - Année : Sur concours - 2013

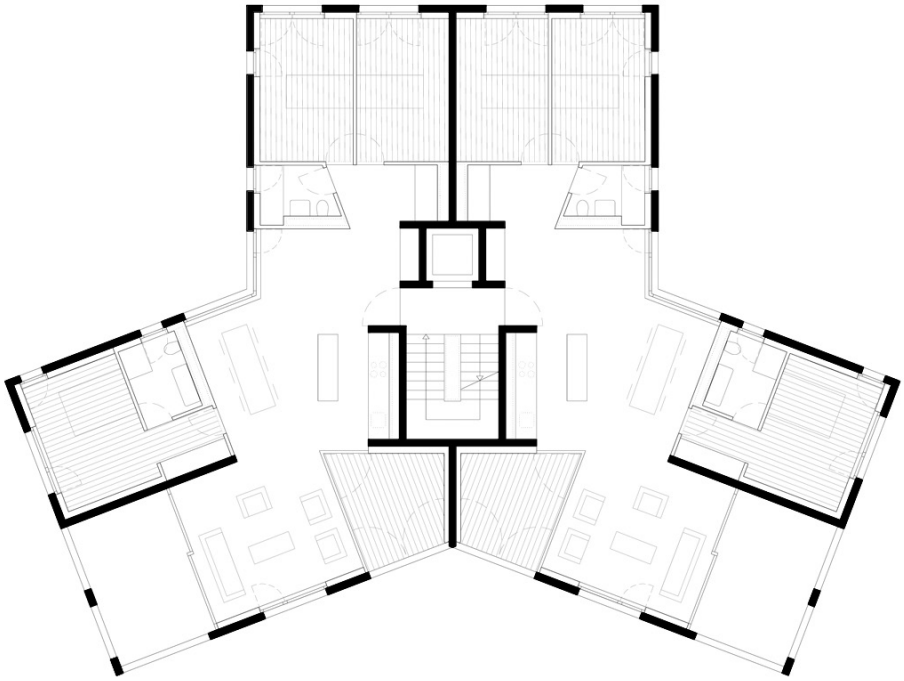
Intérêt : Comment habiter en hauteur, répondre au problème de la densité en créant des logements de qualité.



Ensemble de 358 logements, avec une majorité allant de 2.5 pièces à 4.5, incluant une garderie, des espaces de jeux, bureaux et commerces. R+6

Ville : Lausanne
Architecte : Bakker & Blanc
Maîtrise d'ouvrage : REALSTONE
Type de projet - Année : Sur concours puis commande directe - 2016

Intérêt : Ensemble dense dans une ancienne zone industrielle en pleine reconversion. Richesse des variations typologiques d'un plot à l'autre.



6 logements de 4.5 pièces (sauf un 3.5) en R+3.

Ville : Lausanne - Saint Sulpice
Architecte : Lacroix Chessex
Maîtrise d'ouvrage : - Privée
Type de projet - Année : Mandat direct - 2016

Intérêt : Les ouvertures et espaces extérieurs des appartements pénètrent avec une géométrie très forte dans les espaces de jours, offrant une grande luminosité et une relation plus forte entre l'intérieur et l'extérieur.

Glattpark - 100 nouveaux logements en R+4

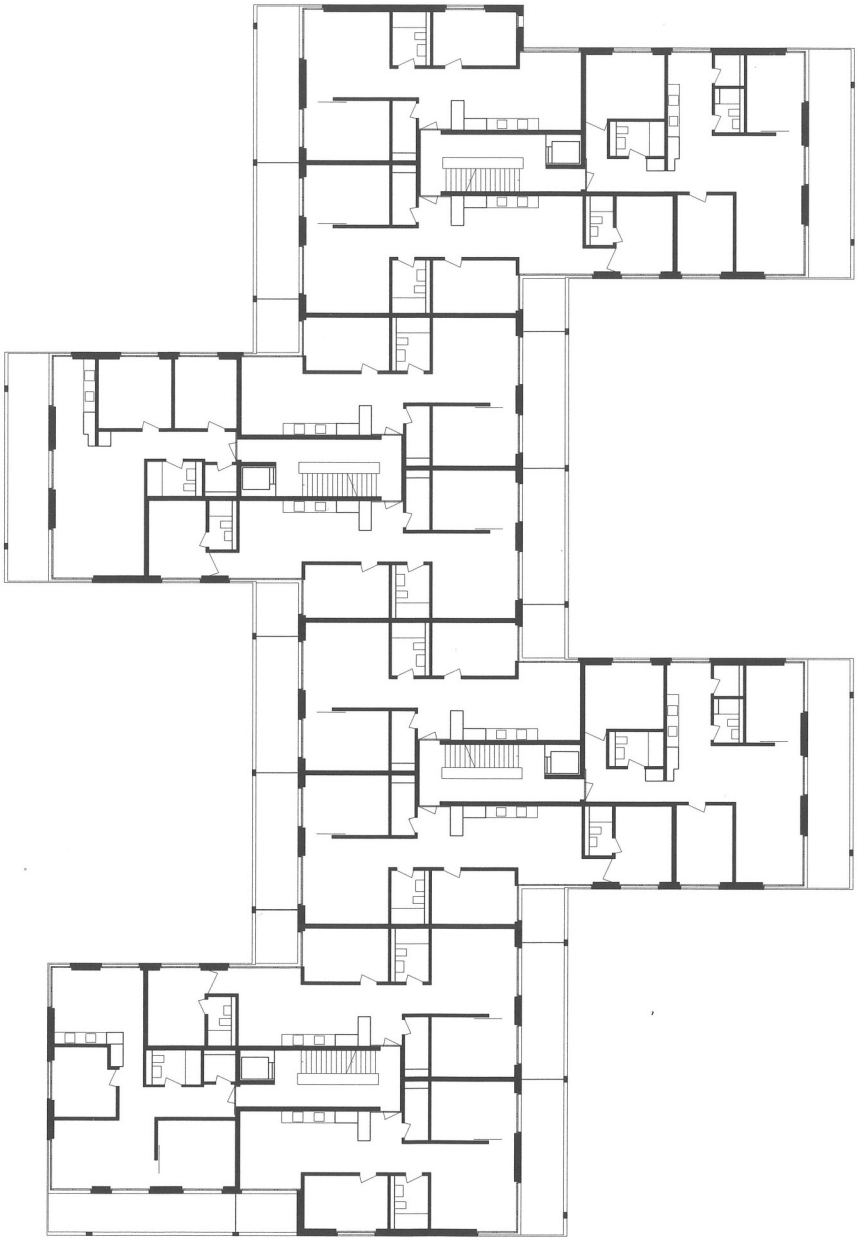
Ville : Zurich
Architecte : EMI Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Careal
Type de projet - Année : Sur concours - 2016

Intérêt : Projet constitué essentiellement de studios, avec une variation pour des appartements avec quatre chambres autonomes. Espaces communs au centre du projet.

Steinwiesstrasse - 8 logements en R+3

Ville : Zurich
Architecte : EMI Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Fond de pension BVS (assurances suisses)
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

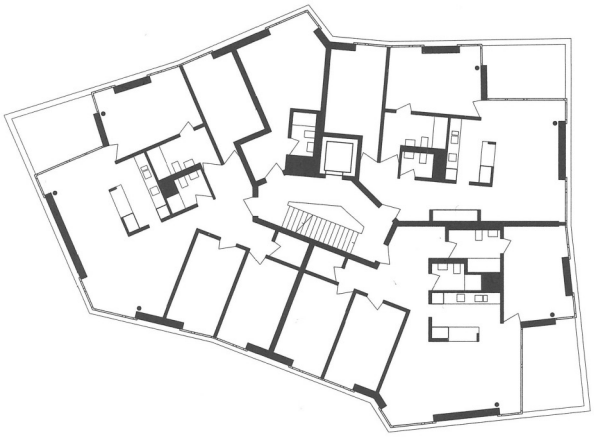
Intérêt : grande recherche typologique et morphologique, apportant une richesse spatiale et fonctionnelle superbe.
(Pour des logements de standing relativement élevés)



Wohnüberbauung Brüggliäcker - ensemble de 67 logements en R+2

Ville : Zurich
Architecte : Baumberger & Stegmeier Architekten + EMI Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative BAHOGE
Type de projet - Année : Sur concours - 2014

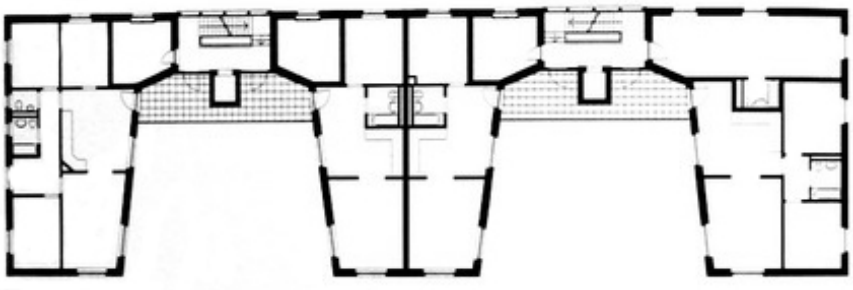
Intérêt : Les chambres viennent se mettre en périphérie les unes aux autres, donnant une grande pro-fondeur aux logements ainsi qu'une liberté dans l'appropriation des espaces créés. Porosité entre les espaces intérieurs et extérieurs.



Toblerstrasse - 163 nouveaux logements dans 13 maisons en R+3/4

Ville : Zurich
Architecte : Baumberger & Stegmeier Architekten + EMI Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative ABZ Zurich
Type de projet -Année : Sur concours - 2017

Intérêt : comment créer grâce à un ensemble de bâtiments un lieu commun entre 163 logements, et comment grâce à cet espace de vie réussir à condenser l'espace intérieur, tout en lui apportant par la géométrie une dimension généreuse.



House for musician - 16 logements en R+4

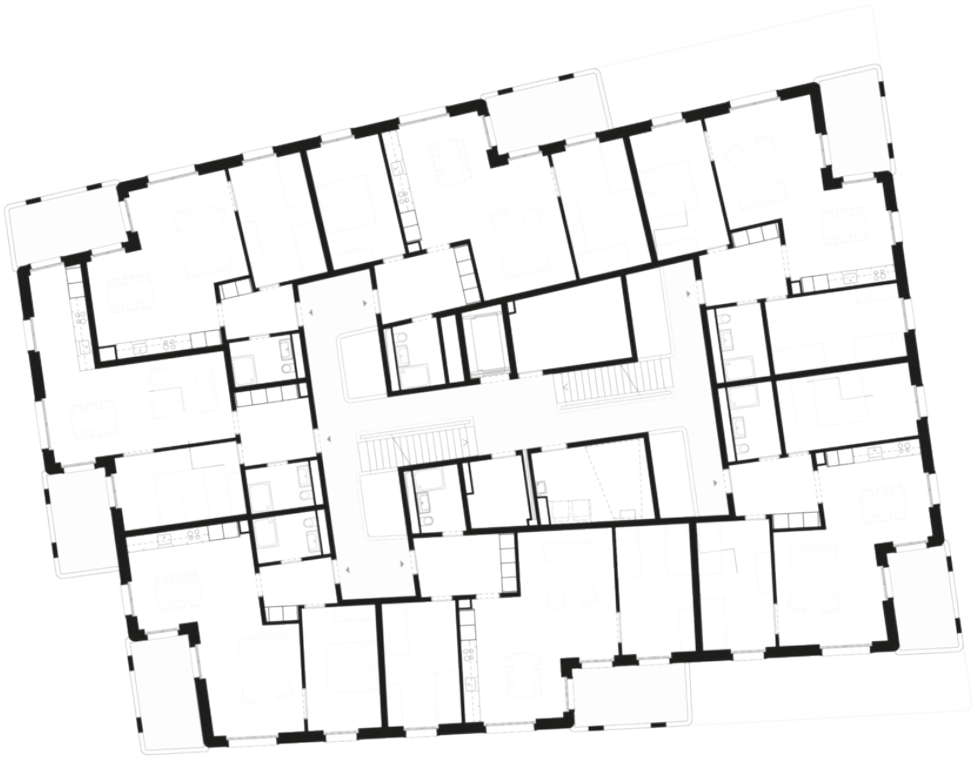
Ville : Zurich
Architecte : Miroslav Sik
Maîtrise d'ouvrage : -
Type de projet - Année : Sur concours - 1998

Intérêt : logements montrant une balance entre une spécificité forte (maison pour des musiciens) nécessitant des arrangements, tout en conservant une pérennité d'usage dans la typologie.

Hunziker Areal - Building B - 32 logements en R+4

Ville : Zurich
Architecte : Miroslav Sik
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Mehr als wohnen
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

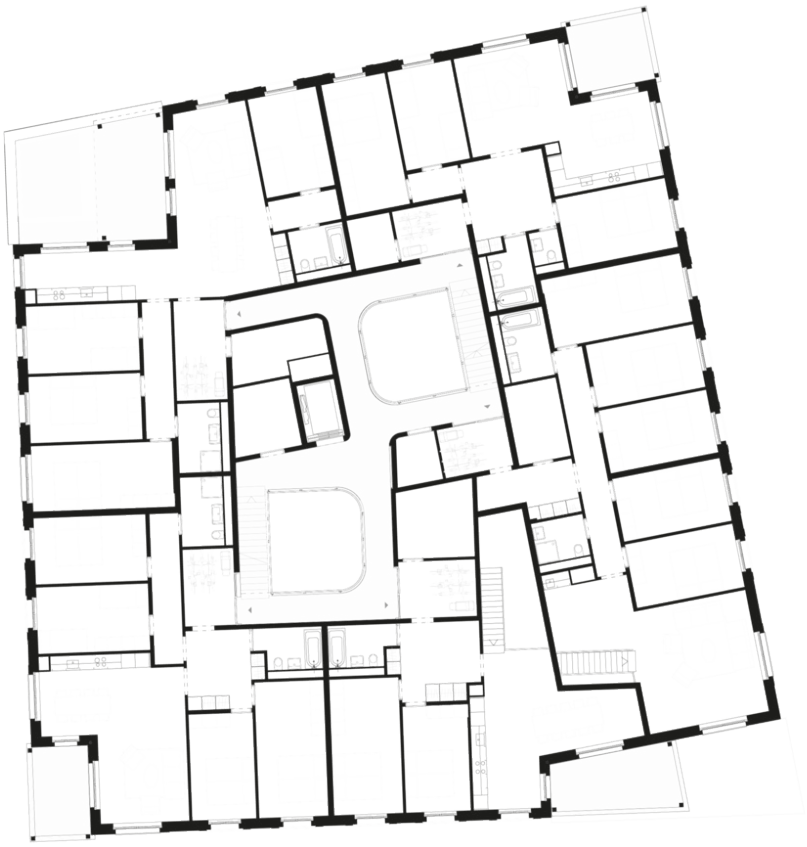
Intérêt : Projet dans le grand ensemble Mehr Als Wohnen. Il est peut-être le plus classique d'un point de vue typologique, apportant dans les angles des logements leurs espaces communs.



Hunziker Areal - Building C - 35 logements en R+4

Ville : Zurich
Architecte : Miroslav Sik
Maîtrise d’ouvrage : Coopérative Mehr als wohnen
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

Intérêt : Projet dans le grand ensemble Mehr Als Wohnen. Grande recherche typologique, aussi bien sur l’organisation intérieure que sur les espace extérieurs.



Hunziker Areal - Building K - 24 logements en R+5

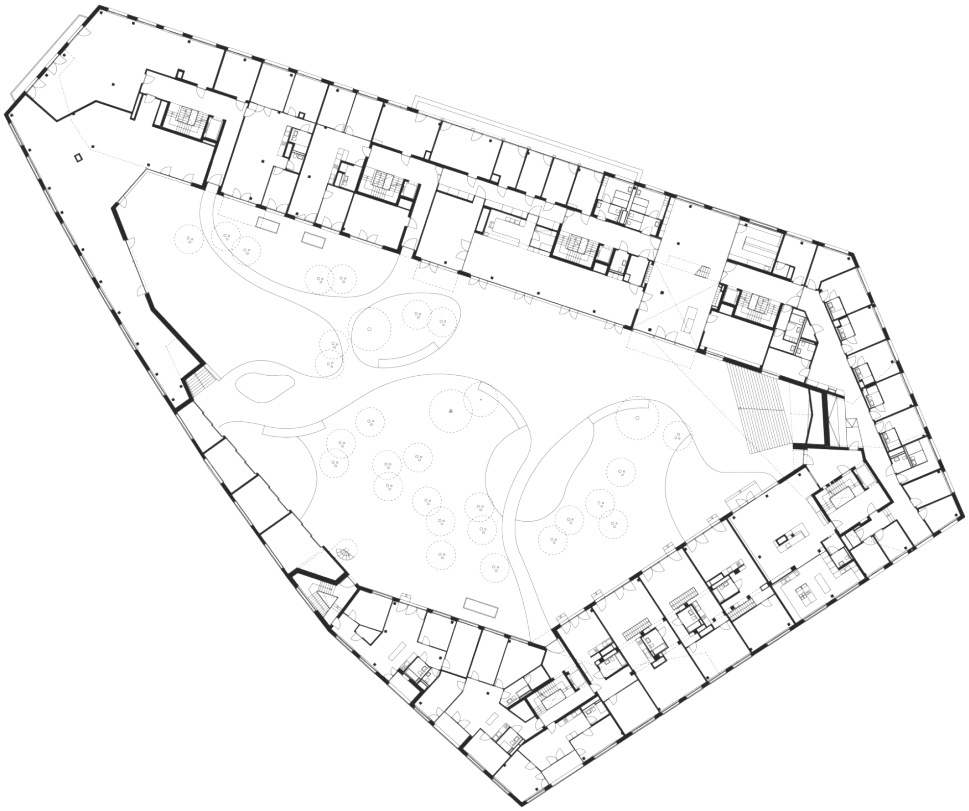
Ville : Zurich
Architecte : Miroslav Sik
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Mehr als wohnen
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

Intérêt : Projet dans le grand ensemble Mehr Als Wohnen. Grande recherche typologique, surtout dans la relation entre les espaces communs aux habitants de l'immeuble et leur propre logement.

Hunziker Areal - Building A - 11 clusters en R+5

Ville : Zurich
Architecte : Duplex Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Mehr als wohnen
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

Intérêt : Projet dans le grand ensemble Mehr Als Wohnen. Le principe du Clusters est ici abouti. Le projet se démarque par l'importance des espaces communs qu'il propose en relation au nombre de chambres proposées.



Kalkbreite - 55 logements proposant 97 chambres en R+1-7

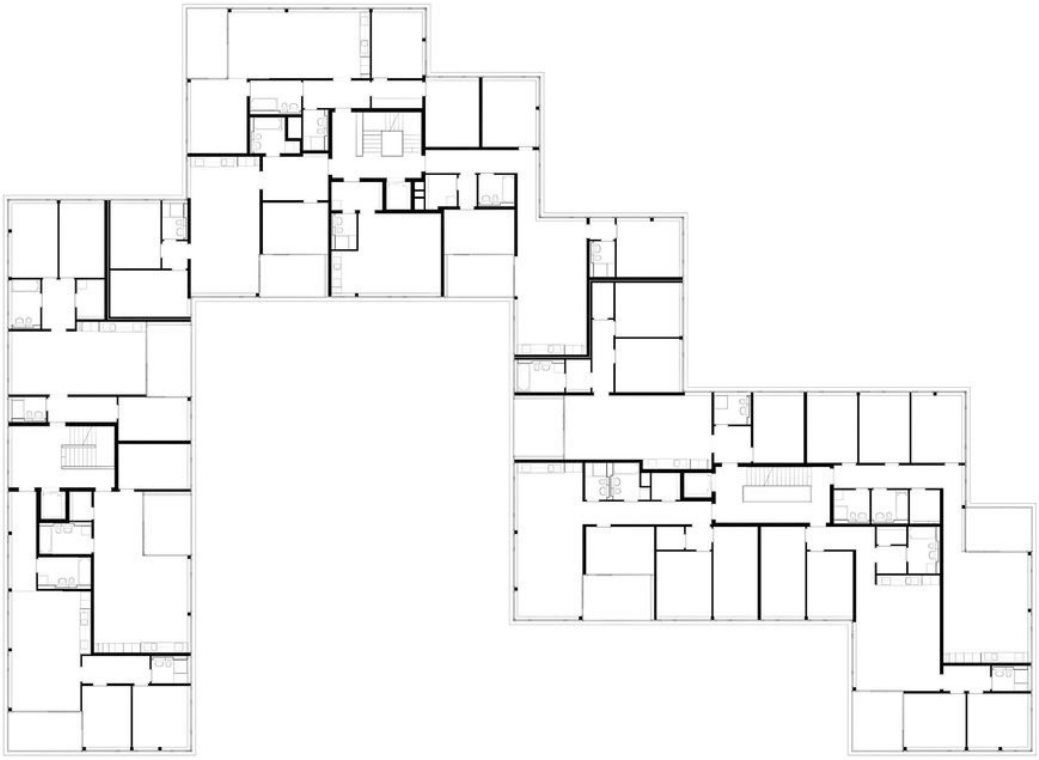
Ville : Zurich
Architecte : Müller Sigrist
Maitrise d'ouvrage : Coopérative Genossenschaft Kalkbreite
Type de projet - Année : Sur concours - 2014

Intérêt : Nouveaux types de logements, où la vie coopérative prime. Au-delà de la typologie très ouverte La cour, accessible à chacun, devient le jardin commun, où prennent place le café ou la garderie. Proche des transports en communs, il n'y a aucune voiture dans l'ensemble.

Kraftwerk 2 - 6 étages fonctionnant comme un ensemble communautaire - R+6

Ville : Zurich
Architecte : Adrian Streich architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Kraftwerk 1
Type de projet - Année : Sur concours - 2011

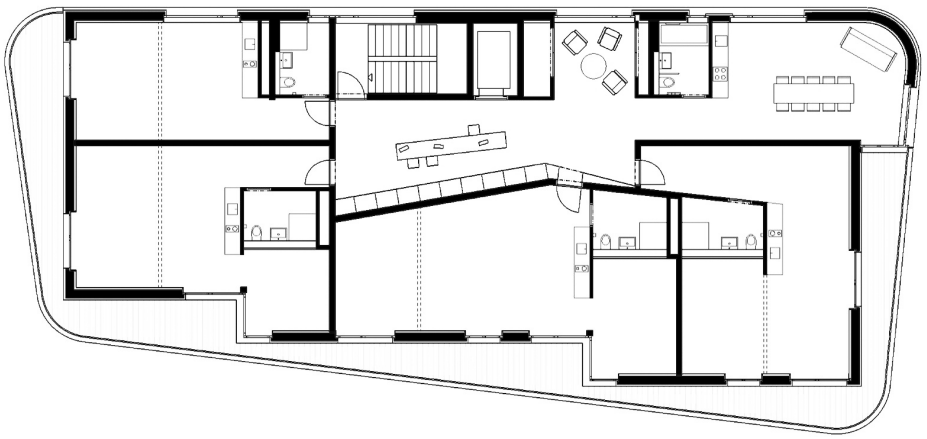
Intérêt : S'il s'agit malgré tout d'une extension, ce projet propose un mode de vie totalement communautaire, donnant une place immense aux espaces de jours sans négliger pour autant les chambres plus privées. Le projet correspond à un mode de vie très défini mais peu fréquent.



Lienihof - 32 logements et commerces - R+3

Ville : Zurich
Architecte : Adrian Streich architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Zurlinden
Type de projet - Année : Sur concours - 2007

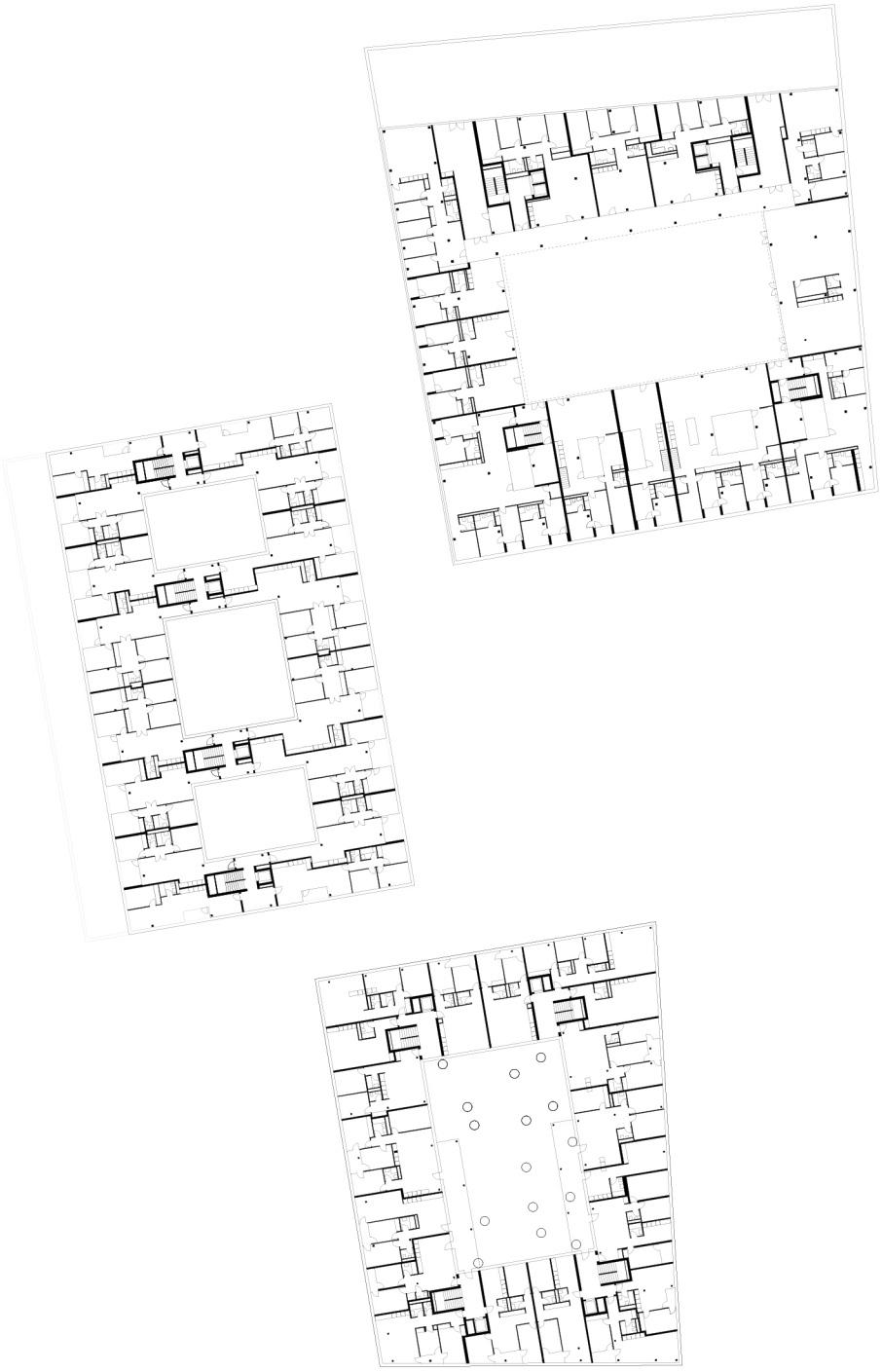
Intérêt : Construit sur les bases d'un terrain industriel, le projet a conservé la richesse angulaire des fondations de la parcelle et propose une richesse spatiale au sein de chaque appartement. Au rez-de-chaussée, les circulations se rejoignent et s'ouvrent sur les espaces communs de la coopérative.



WG50 - 16 logements allant de 45 à 60 m², avec espaces partagés en R+3

Ville : Winterthur
Architecte : Haerle Hubacher Architekten
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative GESEWO
Type de projet - Année : Sur concours -2010

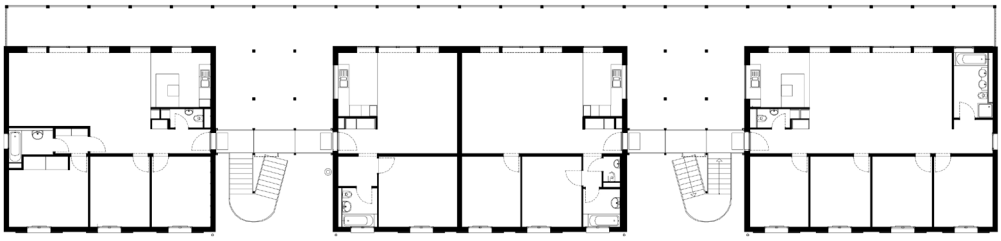
Intérêt : En plus des logements, le projet se sert des espaces de distribution pour intégrer de véritables zones communes desquelles chaque habitant peut profiter. Ces dernières évoluent en fonction et en taille le long des étages. Minérgie-P-Eco.



Ensemble de 114 Logements avec salles communes et commerces au RDC - R+6

Ville : Genève
Architecte : Dreier Frenzel Architecture
Maîtrise d'ouvrage : CODHA, Coopérative Des Rois, Ville de Genève pour les parkings, les aménagements extérieurs, le dépôt des musées et la FVGLS
Type de projet - Année : Sur concours - 2017/2018

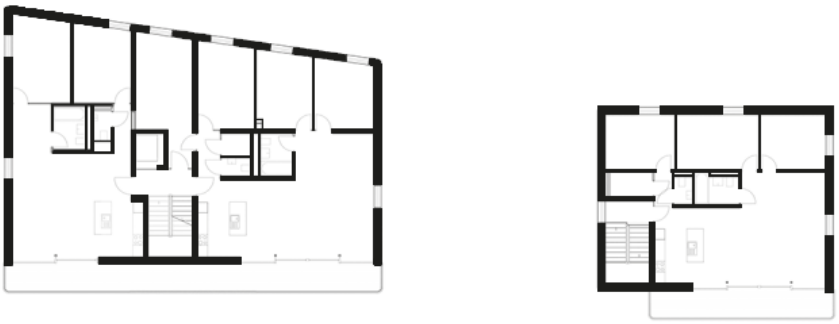
Intérêt : La cours intérieure et les coursives créant une vie communautaire, la structure ponctuelle et les façades neutres offrent une grande liberté d'appropriation de la part des habitants.



10 logements de 3, 4, 5 et 6 pièces en R+2

Ville : Genève
Architecte : Atba Architecture (Stéphane Fuchs)
Maîtrise d'ouvrage : CODHA et ville de Genève
Type de projet - Année : Sur concours - 2006

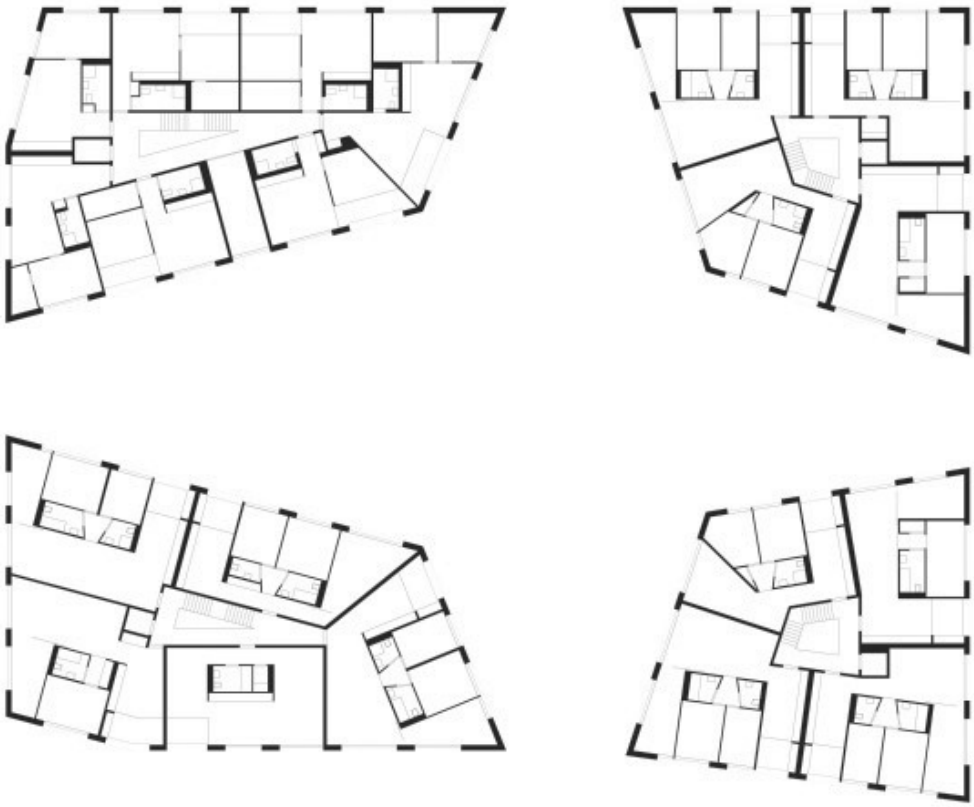
Intérêt : Projet réalisé avec l'étroite collaboration des futurs habitants qui ont conçu de nombreuses zones communes, et également participé aux finitions extérieures. Prix Solar Suisse en 2006, prix du Développement durable du Canton de Genève et premier bâtiment Minergie Eco du Canton.



13 logements, salle commune, chambre d’amis commune, logement pour étudiant en R+3/4

Ville : Lausanne
Architecte : Tribu Architecture
Maîtrise d’ouvrage : CODHA et ville de Lausanne
Type de projet - Année : Sur concours - 2016

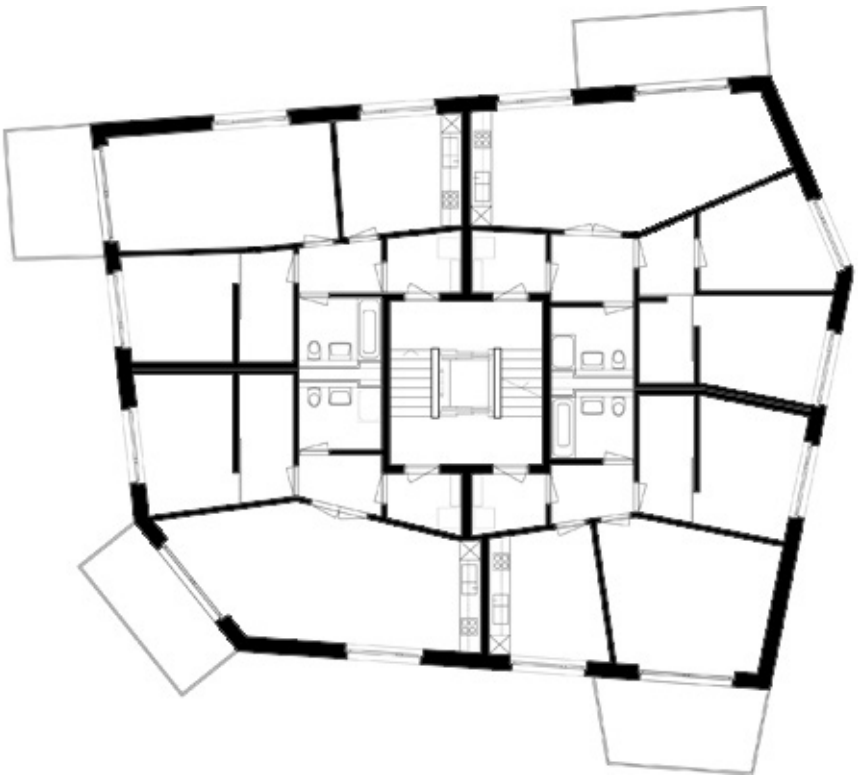
Intérêt : Projet pilote pour la ville de Lausanne visant au développement de projets coopératifs et participatifs. Les balcons traversants courent d’un appartement à l’autre, sans séparation.
Pour limiter les énergies grises des travaux de terrassement, les immeubles sont sans sous-sol.



Ensemble de 104 logements en R+5

Ville : Lausanne
Architecte : FHV Architectes
Maîtrise d'ouvrage : Coopérative Cité derrière
Type de projet - Année : Sur concours - 2015

Intérêt : Ensemble dense, travail de l'ilot pour créer une différenciation entre la rue et l'espace public des habitants. Typologie séparant espaces publics - espaces servants - espaces privés créant une diversité d'orientation et d'utilisation au sein des logements.



14 logements pour personnes électrosensibles

Ville : Zurich
Architecte : Zimmermann Sutter Architekten AG
Maîtrise d'ouvrage : Wohnbaugenossenschaft gesundes Wohnen MCS et ville de Zurich
Type de projet - Année : Sur concours -2013

Intérêt : Logements pour une demande extrêmement spécifique (les personnes électrosensibles en Europe), qui implique une niche économique. Quid des matériaux et des typologies ?

Enquêtes

Nous avons effectué nos enquêtes avec quatre bureaux d'architectures différents : Bakker et Blanc, Dreier Frenzel, Lütjens & Padmanabhan et EMI. Chacun de ces bureaux a eu, ou a toujours une vocation d'enseigner sa propre vision de l'architecture ces dernières années, de manière générale mais également plus précisément sur la question du logement. Toutes les personnes avec qui nous avons discuté ont été professeurs à l'EPFL, et pour trois d'entre eux spécialisés justement sur le logement.

Ce fut davantage un approfondissement progressif de notre questionnement de base. De ce fait, l'ordre dans lequel nous avons effectué les interviews est important. Chaque enquête apporte un nouvel axe de réflexions qui influence bien évidemment la manière que nous avions d'aborder notre sujet vis-à-vis de nos interlocuteurs. De manière générale, nous cherchions avant tout à comprendre leur démarche, leur travail. Nous attendions une réponse de leur part et par conséquent nous ne pouvions leur préciser notre réflexion que dans son état d'avancement relatif, tout en mettant en relation leur discours avec ceux précédents.

C'est pour cette raison que nous avons voulu retranscrire les interviews dans leur intégralité. Il était important de garder pour chaque intervenant un questionnement et une lecture identique aux autres au travers d'une grille de questions, cela pour être certains de rester dans le sujet. Mais nous avons constaté que la manière d'appréhender ces questions, l'importance que notre interlocuteur pouvait porter à un thème était beaucoup plus significatives sur ce qu'il voulait nous transmettre et sur ce que l'enquête nous apprenait. En outre, nous avons apprécié la franchise avec laquelle les architectes nous ont répondu. . Le but n'est pas de les prendre en traitre en notant tout ce qu'ils ont pu nous dire, mais d'être au plus proche de leur façon de penser, ou tout du moins de celle qu'ils nous ont montrée. Il y a selon nous une grande richesse dans leur discours et dans son développement.

Méthode d'analyse 37
Alexandre Blanc 41
Eik Frenzel 65
Oliver Lütjens Thomas Padmanbhan 87
Christian Inderbitzin 107

Méthode d'analyse

Cette partie se concentre sur quatre cas d'études issus de notre inventaire. Le choix de ces exemples se concentre sur des bureaux qui ont fait de cette problématique un thème fort de leur travail et de leur enseignement.

Pour savoir comment répondre concrètement de manière qualitative à une demande hétérogène et spécifique, nous avons voulu directement questionner ceux qui en ont été les principaux protagonistes ; c'est-à-dire les architectes, mais aussi dans une certaine mesure les maîtrises d'ouvrage ou les habitants. Notre inventaire est un outil permettant de montrer la diversité des réponses face à notre problématique et le questionnaire, une manière de comprendre leur processus.

Pour ces enquêtes, nous sommes donc allés dans un premier temps interroger les différents bureaux d'architectes à travers une grille de questions ciblées. Nos enquêtes vis-à-vis des maîtrises d'ouvrages et des habitants étaient beaucoup moins conséquentes, car elles visaient davantage à argumenter le débat qu'à être la base de notre réflexion. Nous les avons utilisées dans la partie d'analyse afin de confirmer ou nuancer certaines de nos conclusions, mais en gardant toujours notre focalisation sur l'architecte.

Les questions pour les architectes étaient principalement ouvertes pour donner à notre interlocuteur la liberté de nous répondre de manière très large, en nous invitant à réfléchir sur les différents aspects, critères de son travail ainsi que sa manière d'appréhender les aspects de notre problématique. Cette grille de lecture, clairement définie au préalable, a été modifiée, sujette à des variations, des ajouts ou des impasses lors de nos discussions. Certaines réponses que nous voulions avoir avait été formulées sans que nous ayons besoin de les questionner ; le fil de la conversation rendait certaines interrogations accessoires, certains aspects que nous avions séparés se retrouvaient imbriqués dans le discours. Nous avons également retranscrit les enquêtes avec la structure principale, nous permettant de vérifier qu'aucune omission n'avait été effectuée.

Nous avons donc organisé notre questionnaire en trois parties générales. L'interview durait en moyenne une heure. La première partie était d'avantage une introduction sur notre problématique, afin de leur faire comprendre ce qui nous intéresse dans leur travail, quelle en est notre vision, leur définir ce qui pour nous est représentatif de notre problématique dans leur démarche. C'était pour nous un moyen de préciser et cerner l'angle que nous voulions que la discussion prenne avant qu'elle ne commence. Nous avions également identifié de quel projet nous pensions parler et pourquoi.

En ce qui concerne la deuxième partie, après avoir précisé notre démarche, nous voulions directement savoir, de manière relativement libre quel était leur avis sur notre problématique, comment est-ce qu'ils l'abordaient, avant de rentrer dans le vif du sujet avec l'étude de cas. Si le constat d'une insuffisance qualitative dans la production de logements, semble être avancé par la majorité de la profession en tous cas dans les milieux universitaires, la définition même de cette qualité architecturale n'est pas toujours claire, et peut varier d'une personne à l'autre. De plus, cet aspect qualitatif, ou même la notion d'innovation et de spécificité peut varier selon le discours théorique et la pratique. De ce fait, nous nous intéressions à cette approche plus « théorique » avant d'étudier sa mise en œuvre. Il s'agissait donc de saisir comment cette vision de l'innovation et de la qualité pouvait être appréhendée de manière générale, afin d'en comprendre son implication

concrète dans un projet. Il s'agissait également d'un moyen pour nos interlocuteurs de rentrer dans notre narration, d'orienter leurs propos vers notre problématique, à laquelle ils se sont évidemment retrouvés confrontés. Dans cette optique, nous pouvions également leur demander s'ils avaient des suggestions à nous faire, aussi bien de manière générale que sur le choix d'un autre de leurs projets, plus en rapport selon aux avec notre sujet.

La dernière phase de notre entretien concernait le projet à proprement parler. Le travail est divisé en quatre temps : Un premier point sur les questions générales, afin de comprendre la nature du projet, sa taille, son déroulement, son financement, son budget, son but. Ensuite, viennent les questions sur la phase de projection, à savoir le degré d'implication des différents acteurs, leurs rapports, les contraintes et leur déroulement, les solutions mises en place dans la proposition initiale, de pré-réalisation. C'est précisément ici que l'aspect novateur et spécifique du projet doit être explicité par son concepteur.

De cette étape identifiant la particularité du projet, nous questionnons sa rencontre avec la phase de réalisation. C'est-à-dire comment les éléments les plus marquants ont pu être réalisés, comment ont été gérées les contraintes, les objections majeures, quelles ont été les concessions, les changements importants, aussi bien positifs que négatifs. Toutes ces interrogations restent larges, afin de cerner davantage les problèmes récurrents dans tous les projets, plutôt qu'une caractéristique précise dans la conception de logements (porte, matériaux…). Cette étude générale n'empêche pas par la suite une analyse se concentrant sur des critères définis et plus précis, mais l'idée des enquêtes est de pouvoir se baser sur une matière de travail conséquente, afin d'en extraire ce qui nous semblera plus approprié à notre discours.

La dernière partie concerne la phase finale du projet, c'est-à-dire sa fonctionnalité, sa rentabilité évidemment, mais aussi son appropriation par ses habitants, ainsi que la satisfaction qu'ils ont pu en retirer. Nous avons tenté de comprendre si les aspects novateurs mis en avant ont été adoptés comme tels. Nous voulions nous intéresser aussi à ce qu'ils auraient souhaité améliorer après coup. Savoir également quels sont les éléments, les caractéristiques qu'ils ont pu essayer de conserver d'un projet à l'autre, d'un point de vue architectural, mais aussi dans la gestion du projet et dans la communication avec les autres acteurs. Essayer de comprendre quels sont les éléments problématiques à la bonne réalisation d'un projet et à sa pérennité. Ainsi, nous avons pu avoir un aperçu de cette « matière qualitative » mise en place pour chaque cas d'étude. C'est en croisant ces exemples que nous avons pu alors en déduire davantage un processus de réflexion et de gestion qu'une théorie générale, rédigé dans la partie d'analyse.

Alexandre Blanc
Interview du 30.10.2017

« C’est une certaine lutte d’être architecte »

Planche du concours initial

Cette discussion commence par la présentation de notre problématique ainsi que notre inventaire. Après une brève discussion sur l'intérêt de notre démarche, nous nous penchons sur le projet de Sébeillon. C'est là où commence cette retranscription.

... A moins que vous ne voyiez un autre de vos projets ?

Non, c'est vrai que Sébeillon a été un projet qui, de ce point de vue de la relation entre l'économie, les valeurs d'usage dans l'architecture a été travaillé de près on va dire.

C'était donc un concours avec Realstone ?

Donc à la base c'est la ville de Lausanne qui a fait des recherches et récupéré des potentiels auprès de propriétaires de terrain, dans ce cas-là, c'était CFF et poste. Et en fait la ville de Lausanne a demandé aux CFF et à la poste qui comptaient valoriser le terrain d'organiser un concours d'urbanisme sur dossier, donc sur invitation. Il y avait je pense à peu près huit architectes, quelque chose comme ça. Et donc on a remporté le concours. On a dans un premier temps fait un plan de quartier en fait, et puis sur la base du plan de quartier le projet a été vendu à un investisseur qui était Realstone, qui nous a conservé comme architecte, mais qui n'était pas obligé. On aurait pu sauter à ce moment-là.

Donc du coup, le concours, c'était uniquement pour la phase de plan de quartier, ensuite c'est un mandat direct ?

Ensuite c'est un mandat direct oui.

Mais du coup, dans la partie concours d'urbanisme, il n'y avait pas du tout de détail des appartements ou quoi que ce soit ?

Si, il y avait des perspectives avec un rendering matériaux atmosphère, et puis l'ensemble des typologies au 500 et développé au 200.

Du coup il n'y a pas eu forcément énormément de gros changements on va dire entre la phase de concours et celle de mandat direct ?

Si c'est considérable justement. Si vous regardez les plans du concours puis le projet réalisé, en termes d'optimisation, il y a +30% de surfaces utiles de plancher.

Qui était, j'imagine plus une volonté du promoteur.

Bien sûr, on nous a dit vous devez atteindre tel ou tel ratio et puis tant qu'on a pas atteint ce ratio on ne démarre pas. Donc c'était vite résumé !

Quand tout ça s'est passé, vous aviez déjà le mandat, et vous deviez optimiser de 30%, ou alors c'était une condition au mandat ?

Non, non, je crois qu'à un certain moment, on a établi la relation, puis on a suggéré aussi qu'on pourrait optimiser. Puis ils nous ont dit « ah oui, mais combien ? ». Puis je pense qu'on a dû faire vaguement des calculs, et puis sur la base de ces calculs ils ont peut-être confirmé le mandat, c'est possible. Je ne me souviens plus dans le détail je dois dire, mais je pourrais rechercher.

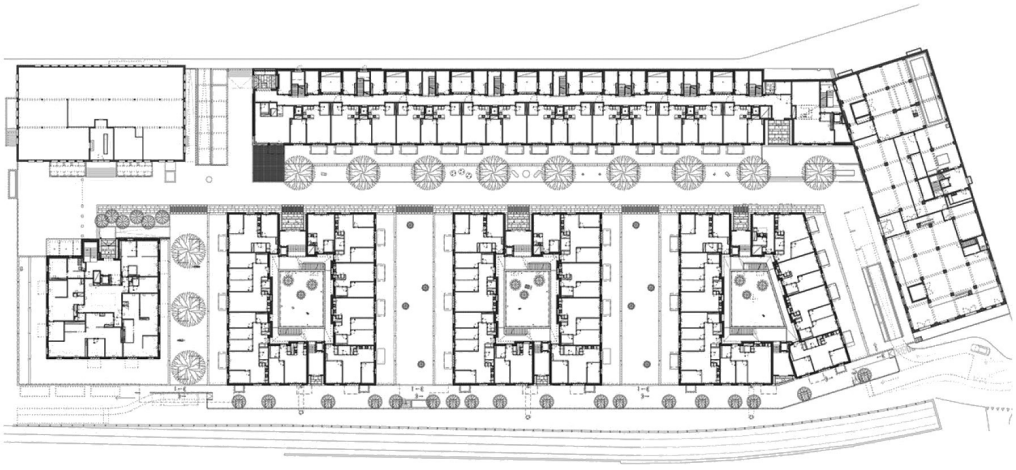


Planche masse du projet actuel

Je peux imaginer qu'il y ait eu un lien dans les deux sens. Ils appréciaient le fait qu'on s'occupe de densifier. Puis nous, on pensait qu'on pouvait densifier.

Du coup toute la phase du concours a été faite seule, vous n'étiez pas en relation directement, et c'est à partir de la fin du concours que vous étiez en relation avec l'acheteur, le maître d'ouvrage ?

Exactement. Dans un premier temps on était en contact avec le vendeur du terrain (CFF/poste), sous forme de concours, qui voulaient vendre, savoir à quel prix on pouvait vendre le terrain. Pour savoir combien un terrain vaut, il faut savoir ce qu'on peut y construire.

On peut dire que pour eux, le niveau architectural importait peu, c'était juste de savoir tout ce qu'on pouvait construire dessus ?

La question, c'est que la ville de Lausanne était derrière pour garantir une certaine qualité du projet, pour ne pas vendre à n'importe quelle condition, sachant qu'un quartier comme ça, c'est mille habitants. Vous savez que la ville de Lausanne c'est 230 000 habitants, plus 1000 ce n'est pas rien.

Et comment concrètement la ville de Lausanne a réussi à mettre cela en place ?

Donc la ville de Lausanne a proposé d'utiliser un concours type mandat d'étude parallèle sur dossier. Ils ont présélectionné des architectes qui semblaient être capables de répondre. On pouvait déposer un dossier, ce qu'on a fait avec d'autres architectes de la place, et puis ils ont sélectionné un certain nombre de ces dossiers. Et après, ils ont lancé le concours sur une base 142. Il y a 142, mais non contraignant, parce que poste/CFF c'est privé. Enfin les cellules immobilières de poste/CFF sont des cellules privées, donc ils n'ont pas forcément l'obligation d'utiliser le cadre des marchés public. Une fois qu'on avait trouvé ce que l'on pouvait construire, on a un rapport entre la surface de terrain et ce qu'on peut y bâtir, et cette valorisation-là permet de calculer le prix du terrain. Puis CFF/poste, ils ont fait un appel d'offre d'investisseurs. Donc ils ont dit « voilà le projet, voilà le terrain, vous donnez combien ?».

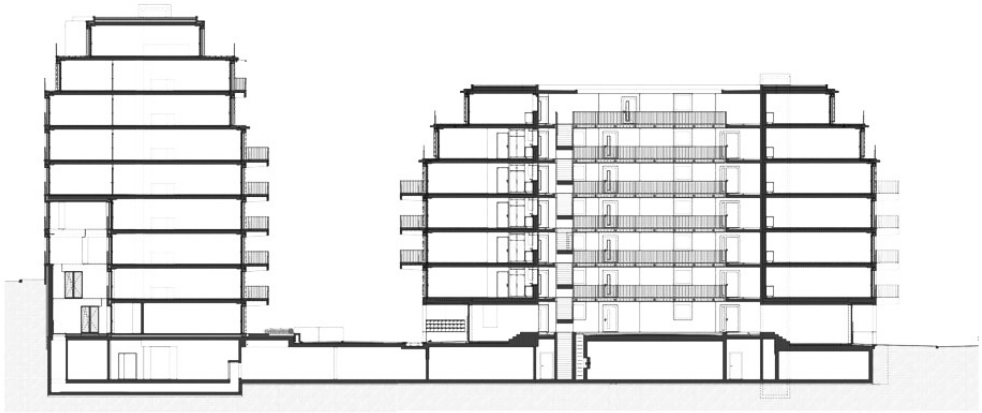
Et il y a eu plusieurs investisseurs ?

Il y a eu certainement entre 6 et 8 propositions d'achat ferme. Ils ont pris la plus haute, Realstone a spéculé sur le fait qu'on pourrait densifier un peu, et on a densifié franchement. Ils ont payé le terrain cher, mais à la fin ils s'en sont sortis.

Vous, ça ne vous dérangeait pas de devoir densifier aussi ?

Non, pour autant qu'on pût faire une densification qualitative, non ça ne nous dérangeait pas. Je dirais que la densification, elle s'est essentiellement faite au détriment d'un espace qui était une place qui se trouvait ici, dans l'angle, qui permettait en fait au quartier d'intégrer un espace paysager assez ouvert et assez généreux. On voit que maintenant, à la place de cette place, il y a un bâtiment. Donc l'espace résiduel au tissu bâtis est plutôt interstitiels, même s'il est structuré, il y a quand même cette rue principale qui fait un peu office de rue habitable. Et puis après il y a les entre-deux des bâtiments vers le sud. On va dire que du point de vue de la forme urbaine, pour les habitants du quartier, il y a un peu moins de qualité qu'avant. Par contre, ce qu'on a gagné par rapport au concours, c'est les cours intérieures, elles n'y étaient pas.

Ça faisait partie de la densification du projet. On a plutôt imaginé des immeubles justement qui



Coupe dans la barre et l’un des îlots

développaient une périphérie de façade maximale pour avoir un maximum de pièces, et puis de serrer les gabarits entre bâtiments. Puis comme vers l'intérieur, on ne peut pas non plus aller habiter dans la nuit indéfiniment loin de la façade, ça a généré ces cours.

Du coup les bâtiments du concours étaient plus petits ?

Ils étaient moins larges si vous voulez, ils faisaient 16m, alors que là ils font 30m, quelque chose comme ça. Si je me souviens, il y avait ce bâtiment-là qui était en place, puis là il y avait quatre bâtiments minces. Puis là il y en a quatre mais étirés (voir plan de concours)

Et purement de votre point de vue, est-ce que vous estimez que cette densification demandée de 30% a eu une influence positive, négative, ou les deux sur l'architecture ?

Alors je pense que si on avait réalisé le projet du concours, on sentirait une densité inférieure sur le site actuellement, ce qui peut être compris comme une qualité. Maintenant, on a peut-être remplacé cette chose-là par une « dé-densification » au niveau des valeurs d'usages perçues, peut-être en créant ces cours. C'est à dire que quand on sort de l'appartement, on n'a pas seulement l'idée d'arriver dans une cage d'escalier qui vous amène en bas, mais on arrive sur une cour. Et ce moment où on sort de l'appartement au froid, en quelque sorte, ça donne une appropriation plus grande de chaque logement, qui est un peu comme une petite maison avec une porte, une porte et une fenêtre, à la place d'être un moment où on rentre dans un immeuble. Là on sort sur une coursive, c'est déjà un peu un espace collectif, qui appartient à la ville. Et donc on a une richesse supplémentaire par une gradation entre la rue et les cours par exemple. On a un stade intermédiaire, je dirais, de lisibilité de l'espace entre l'espace public et l'espace privé. Une couche de plus.

Ensuite, concernant le concours, si vous, vous deviez citer un aspect vraiment novateur et particulier, est-ce que ça serait la typologie, les matériaux, la forme urbaine, l'intégration urbaine ?

Sur le concours, je ne vais pas me prononcer. Concernant la réalisation, je pense que ce qui est peut-être remarquable, c'est d'abriter différentes typologies sur un site de réalisation. C'est à dire qu'on habite dans une architecture, mais qui est décliné en trois typologies. Je pense que ça c'est une certaine richesse. Les immeubles sont distribués à chaque fois de façon spécifique. Donc dans le bâtiment qui borde le site au Nord, il a une rue intérieure, un peu à la Corbu, avec toutes ces cages d'escaliers. Les trois plots ont une cour et le bâtiment d'angle a une sorte d'atrium. Et je trouve que le lien qu'il peut y avoir entre la typologie des logements traversants ou pas, et les systèmes distributifs crée une atmosphère d'une sorte de ville dans la ville qui a une complexité, qui fait qu'on attire des populations diverses. On ne va pas attirer les mêmes personnes dans un logement sur coursives que dans un traversant ou que dans un logement qui donne sur un atrium collectif. Je dirais qu'à ce niveau-là, le dispositif typologique selon moi fonde la ville dans l'idée de la diversité des populations, des valeurs d'usage, des comportements. Et je crois que c'est assez peu courant dans des planifications actuelles d'avoir une richesse à l'intérieur même du projet. Souvent on prend un type et on le décline, d'une certaine manière. Et là ça n'est pas le cas.

Montage d’un des éléments préfabriqués de la façade

Et justement, du coup, les maîtres d'ouvrage (Realstone) ; c'était quoi leur avis par rapport à cette mixité ? Parce que quelque part, plus on a de types différents, plus on a de chance de ne pas forcément satisfaire. Est-ce que pour eux c'était vu comme un avantage d'avoir un panel de client le plus divers possible, ou c'était quelque chose que vous avez dû argumenter pour la qualité ?

Non, alors c'est sûr que de mettre sur le marché des logements identiques, enfin 360 logements identiques, c'est un problème. Parce qu'il va falloir chercher toujours le même profil de client. A mettre sur le marché 360 logements qui sont déclinés en une soixantaine de type, assez différents finalement les uns des autres, entre les appartements de l'attique numéro une, de l'attique numéro deux, plus toutes les conditions que l'on trouve dans le plan type, il y a beaucoup de spécificité en fait dans chaque logement et du coup je pense qu'on a pu attirer là une population assez bigarrée, assez peu homogène. Et peut-être aussi pour eux avoir la chance de remplir le quartier rapidement. Ce qui s'est fait d'ailleurs.

Mais eux en étaient conscients de la qualité justement ?

Jusqu'à une certaine mesure, ce sont des promoteurs. Ça n'est pas leur métier et nous ne parlons pas de tout avec ces gens-là. Ça n'a pas d'intérêt. Ils ne sont pas à même de comprendre certaines notions. Nous on sait qu'elles sont constitutives du projet pour nous, et des fois ça ne va pas plus loin. On se garde, je dirais une marge dans la communication. On dit ce qui est utile à dire, et puis parfois, on ne dit pas d'autres choses. D'ailleurs c'est assez rigolo, quand il y a des articles dans la presse sur ce projet, il y a pas mal d'architectes qui ont écrit là-dessus, ça a été publié et tout. Et puis eux ils lisent ça et ils disent « ah bon ? C'est comme ça ? » Ils ne sont même pas conscients parfois de certains enjeux qui ont été pourtant développés, thématisés par nous, et qui étaient des enjeux conscients en phase projet chez nous, mais pas chez tout le monde. Donc l'architecte a son jardin secret, c'est super important.

Mais qui en même temps est permis par le promoteur ?

Ba le promoteur, vous devez lui donner des informations qui lui permettent de prendre des décisions. Il ne faut pas tout dire.

Ok, du coup on peut dire qu'il n'y avait absolument aucun regard architectural de sa part sur le projet, lui ça n'était pas du tout son but ?

Non, alors il se sont beaucoup euh... Par exemple, le projet, au niveau du concours c'était de la brique, caractère un peu industriel comme ça. Et puis ils nous ont dit à un certain moment «mais non, nous on veut de la pierre». Puis nous on s'est dit au début « oulala, c'est une véritable catastrophe ». Moi je me souviens être rentré d'une séance avec ces gens-là presque les larmes aux yeux, en me disant « Ce n'est pas possible, je ne connais pas un bâtiment en pierre qui soit intéressant, qu'est-ce qu'on va faire quoi ?». Et puis on s'est dit, bon il faut qu'on prenne le challenge, et puis qu'on essaie de voir ce qu'on peut faire, et puis on a développé cette solution qui est vraiment spécifique et qui intègre la pierre. Il y avait donc vraiment cette problématique de la pierre, et puis on s'est battu pour que la pierre soit intégrée dans un système de masse. Eux voyaient à travers la pierre évidemment que les bâtiments seraient entièrement revêtus de pierre, puis nous on a dit que oui économiquement, on peut avoir la plus-value de la pierre sans forcément en mettre partout, ça serait moins cher, donc cela ça les intéresse.

L'idée était d'utiliser l'argument économique pour justifier en fait qu'on ne fasse pas des façades en pierre qui pour nous étaient très difficile à gérer, mais qu'on utilise la pierre pour en fait enrichir la texture de la façade, et puis arriver à une tectonique d'un système constructif qui met pierre/béton en façade, qui disons propose une sorte de descente de charge et des panneaux de remplissage. Donc la pierre est utilisée comme panneaux de remplissage, en relation avec la fenêtre. Et puis la tectonique du bâtiment, l'impression d'une descente de charge qui se fait à travers ce maillage en béton.

Vous savez pourquoi est-ce que la brique ne leur convenait pas ?

Tout simplement, parce que ça ne faisait pas riche. La brique ça faisait pauvre. Bon, voilà. Puis ils voulaient que ça fasse riche. En plus leur fond s'appelle Realstone, et c'était le premier projet important qu'ils réalisaient. Et puis le propriétaire du fond, qui est un gars qui est une espèce de « Golden boy » de la finance immobilière, ce n'est pas du tout quelqu'un de cultivé. Il jongle un peu avec de l'argent comme ça. Il a une Range Rover blanche avec un chauffeur et puis voilà, ça s'arrête là : ça fait riche, ça fait pauvre. C'est un peu des curseurs qui sont liés à sa trajectoire de vie, ce qu'il a vécu je pense lui comme enfant, comme ado, comme jeune adulte, comme adulte. Et puis il a son système de valeur, avec lequel il juge. Donc c'est : salle de bain : marbre, façade : pierre.

Donc les salles de bains sont en marbres ?

Alors là, elles étaient en marbre à un certain moment. Après pour des questions économiques, ça n'a pas pu se faire. Et parfois, c'est là où on a perdu le contrôle du projet. Parce que de temps en temps il y avait des palettes de carrelage qui arrivaient sur le chantier qui avaient été commandées en Chine directement par le fond. Parce qu'il avait un pote qui avait un lien, qui avait un lien avec un autre gars... Voilà quoi. Donc on n'a pas tout maîtrisé dans ce projet. On a maîtrisé je dirais à peut-près 90% des décisions, et 10% des décisions nous ont échappé.

Mais juste sur ces questions de matériaux finalement ?

Alors beaucoup la matérialité intérieure, parce que la matérialité de la façade c'est très technologique, ça leur échappe complétement. Donc là on peut toujours contrer en leur disant « non mais attendez là, techniquement ça ne va pas le faire ». Après on se tire pendant deux semaines, pour qu'ils se disent qu'on est en train de perdre du temps. Et puis quand on revient deux semaines après et qu'on leur dit « ouai, on a étudié votre question. Pour tel ou tel raison de technique, de mise en œuvre, de coûts, de machin et tout ça ; ça ne marche pas », il faut avoir le courage de dire « non mais attendez, on vous repose la même question et on rallonge le délai de deux semaines supplémentaires ». Eux ils ont l'horloge qui tourne. Ils ont payé 40 millions le terrain et ça tourne, les intérêts. Donc chaque mois de perdus dans la réalisation, c'était difficile. Ça veut dire que tout le processus de décision concernant l'enveloppe, les typologies, la technique du bâtiment, etc. était assez bien maîtrisé par nous. Après quand il a fallu choisir du parquet, du revêtement mural et des cuisines, ça nous a complétement échappé on va dire.

Eux ont leurs critères déjà définis ?

Oui leur goût on va dire. Au-delà des critères économiques, ils trouvent qu'un carrelage qui imite la pierre par exemple, à 30 francs le m², ils trouvent ça très drôle, beaucoup mieux qu'un carrelage à 30 francs le m², ou même 44 francs qui veut montrer qu'il est du carrelage. Puis Dieu sait dans

les produits qui imitent d'autres matériaux s'il y a énormément de choix à disposition.

Là-dessus, vous avez essayé quand même de négocier ?

Oui on a essayé au début. On avait une bible avec un concept de matérialité, je pourrais vous en montrer une, une fois. C'est un bouquin épais comme ça qui met en œuvre l'ensemble des détails du bâtiment, pour l'architecture de l'intérieur et de l'extérieur. Puis toute la partie de l'architecture intérieure a été ignorée, biffée, modifiée quasi en direct par la maîtrise d'ouvrage. On avait toute une richesse au niveau de la mise en œuvre des appartements qui a véritablement été évacuée.

Mais avec un résultat qui ressemble malgré tout ?

Alors avec un résultat qui je dirais dans les grandes lignes ressemble un peu, mais ou néanmoins par exemple : vous voyez ces typologies, il y a toujours une sorte de figure d'un intérieur avec des pièces autour. Et cette figure d'un intérieur, pour nous elle était minérale, et lié aux coursives. Donc on avait prévu des bétons poncés. Puis dans les chambres, qui évoquent l'intimité, le rapport à soi, il y avait du bois par terre. Maintenant il y a du bois partout. Donc il n'y a plus du tout de rapport entre la figure typologique et la mise en œuvre.

Et du coup, là où eux ont pris le pas sur vous en tant qu'architecte, c'est vraiment les matériaux intérieurs ?

Oui, parce que là c'est beaucoup plus compliqué de raconter des salades. De dire que vous ne pouvez pas mettre en œuvre tel carrelage, l'entrepreneur, il vous dit «si, il n'y a pas de problème». Donc là on se fait contrer, le processus étant moins complexe, largement moins complexe. Je peux vous laisser imaginer que pour concevoir des immeubles comme ça évidemment, il y a toute une grille de paramètres qui échappe complétement au promoteur. Et par contre le parquet, ce que vous mettez au plafond, les luminaires dans les coursives, là ils peuvent avoir leurs avis. Donc il faut que ça se croise. Il faut aussi dire une chose. Le directeur de projet chez Realstone était un architecte au début : Pierre Menoux - qui est charge du fond à la SILL maintenant - et qu'en cours de projet, on s'est retrouvé avec un directeur financier qui était une personne issue du monde de la gérance. Donc là ça a basculé. Au-delà du moment où cette personne est arrivée, il n'y a plus eu du tout de soutien dans la suite des décisions. Et par hasard, ça correspond au moment où on commandait les fenêtres. Donc on a déjà perdu comme première pierre les fenêtres, qui sont des fenêtres en plastique, alors que dans le projet elles étaient en bois.

Pierre Menoux travaillait chez Realstone, puis ensuite il est allé à la SILL ?

Oui. Donc je pense qu'il a des souvenirs en partie mitigés de son passage là-bas, parce qu'ils se faisait marcher sur les pieds par des gens qui lui disaient que dans la Range Rover, le cuir beige, c'est beaucoup plus joli quoi.

Vous avez senti une grosse différence quand il était là ou pas ?

Ah oui, Pierre Menoux il a accompagné tout le processus jusqu'à la fin du gros œuvre, et puis il est parti au moment où on a commandé, je me souviens, les fenêtres. Je sais que l'appel d'offre pour les fenêtres c'était en bois-métal, puis dans les séances de négociations, EGOKiefer, pour ne pas les citer, sont venus en séance de négociation concernant leur propre offre en bois métal. Puis le gars en séance il a dit « je vous fais 1.1 millions si on fait plastique-métal ». Puis moi je n'étais

pas à cette séance, et ils ont posé la question au gars pour savoir s'il y avait une différence du point de vue de mise en œuvre, et il a dit non, je peux vous mettre en œuvre les deux, c'est notre choix, c'est la même chose. Puis c'était fini, c'était décidé.

Du coup s'il n'y avait pas eu Pierre Menoux à Realstone ça aurait été beaucoup plus compliqué ?

Ça aurait potentiellement pu être un peu plus compliqué au départ. Je ne sais pas si on serait allé aussi loin dans la qualité de certaines choses on va dire, qui quand même comptent. Par exemple les coursives et l'atmosphère froide des cours, ça a un coût. Et si vraiment au début on avait voulu lâcher là-dessus, on aurait peut-être couvert le bâtiment avec une toiture vitrée en haut, ce qui aurait permis de ne pas isoler la façade, de l'étancher, la rendre résistante, et d'avoir des portes qui sont thermiques. Ça a un coût ça, évidemment. Donc je pense ce type de décisions auraient pu éventuellement nous échapper, oui c'est possible.

Mais tout ce qui est typologie, ce qui est propre de l'architecte vous imaginer quand même malgré tout ça que ça n'aurait pas changé ?

Là, honnêtement ils ont quand même de la peine à mettre les mains dans le cambouis. Ils ne peuvent pas dessiner, ils ne peuvent pas penser, ils ne savent pas comment les choses peuvent s'articuler, ils ne savent pas comment on distribue ; c'est plus compliqué pour eux de mettre les mains dans le cambouis. Puis je dirais, plus le niveau de pensée qui est exigible de l'architecte est complexe, moins le maître d'ouvrage peut entrer en jeu. Il peut établir des critères puis vous dire «moi j'aimerais qu'en surface brute de plancher par pièces, on soit en dessous de 32 m² par exemple, et surface nette en dessous de 24». Puis si vous êtes à 37 et 28, ils vous disent « écoutez, reprenez votre travail. Nous on a fait des projets à tel et tel endroit, c'était comme ça, et donc si vous n'y arrivez pas, vous recommencez ».

Eux citent beaucoup les autres expériences qu'ils ont ou pas forcément ?

Ici peu, parce que le fond démarrait avec ce projet. Je dirais que maintenant, ils ont pris de la bouteille. Sachant encore que les directeurs de projet dans ces fonds se font shooter après maximum deux ans. Donc le savoir qui va avec les gens se perd en continu et il y a une sorte de virginité qui réapparaît au fur et à mesure que les gens changent.

Comment ça se fait ?

Parce que les gens partent déçus et fâchés en général, donc il n'y a pas de transmissions de savoir.

Mais pourquoi justement ces gens partent au bout de deux ans ?

Parce qu'ils sont excessivement mis sous pression. Par exemple sur un projet de 100 millions comme ça, d'avoir une seule personne en charge de la gestion du projet, on fait un Burn out au bout de 3 mois. Tellement il y a de décisions à prendre, de processus à suivre, de trucs à faire... Donc le problème de ce fond c'est d'être sous-dotés en personnel et puis sous-dotés en compétence. Et ça provoque beaucoup de difficulté d'emplois, de maîtrise. Il y a beaucoup d'usure. Je vis ça avec d'autres fonds en ce moment. J'ai une directrice de projet dans un autre fond qui s'est faite virer après une année et demi. Il y en a un autre qui est arrivé depuis, je pense qu'il est en train de se prendre les pieds dans le tapis au bout de 6 mois.

Vous avez noté au début comme changement majeur la densification, est-ce qu'il y en a d'autres, dans le processus de projet qui ont vraiment changé, qui ont été influencés par les promoteurs ?

Après il y a une sorte de flux continu d'échanges d'informations dans lequel beaucoup de choses se décident. Il y a une dizaine de milliers de décisions à prendre dans le cadre d'un projet comme ça, et puis ce type d'investisseur ne lâche jamais rien. Ils sont le nez dans les machins, et les soumissions, ils négocient chaque quantité, chaque crochet. Chaque truc passe à la moulinette de l'optimisation, et puis chez Realstone, c'est extrême cette notion d'optimisation, parce qu'ils ont des objectifs financiers. Ils arrivent depuis le haut. Ils disent «on a payé tant le terrain, on a ça comme frais, on peut estimer que le rendement locatif des bâtiments c'est ça, et donc il nous faut un coût de construction de ça». Et puis, ça c'est bien joli, parce qu'au début on établit un coût de l'ouvrage qui tient compte de l'ensemble des opérations qu'on fait durant la construction. Et si ça se trouve, dans la phase gros œuvre et enveloppe, on dépense trop, parce qu'on estime que ça coûtera tant, mais à la fin ça coûte plus. Puis il faut rattraper ce qu'on a dépensé de trop au début sur la phase second œuvre, ou l'aménagement extérieur ou le tout. Donc au fur et à mesure que l'on encaisse des plus-values sur la construction, parce que les soumissions sont mal faites, il y a des complications, il y a des trucs pas prévus, les ingénieurs n'ont pas tout vu, les architectes éventuellement non plus, on continue en fait. Ils essaient de retransférer de l'argent entre ce que l'on appelle les CFC, pour atteindre leur fameux équilibre final, et un décompte final. Donc au fur-et-à-mesure que l'on avance dans l'ouvrage, la pression économique augmente. Ce qui explique aussi pourquoi les choix échappent à l'architecte au-fur-et-à-mesure qu'on avance dans le processus. Vous avez de plus en plus de chance que les choix vous échappent.

Est-ce que vous pensez que le fait de d'abord gagner un concours de plan de quartier fait qu'il y avait un garde-fou qui a permis de garder la qualité le long du processus ?

Alors on a acquis une certaine crédibilité morale vis-à-vis du maître d'ouvrage, ayant gagné le concours, ayant été recommandé par la ville, ayant des références intéressantes. Après ça c'est un peu virtuel, parce que dans la réalité de la relation d'eux à nous, il se passe quelque chose de concret. Je dirais que là, notre réputation, nos compétences etc. ne jouent pas un rôle fondamental. C'est ce qu'on atteint comme résultat concret qui est analysé. Donc oui et non. C'est aussi pour ça que finalement parfois la relation entre architecte et client se détériore au fur et à mesure du processus. La tension augmente avec l'avancement. C'est structurel. Je n'ai jamais vécu quelque chose d'autre.

Et justement, cette tension apporte une relation malgré tout positive ou pas forcément ?

On va dire que dans ce cas-là, c'était dans la norme. En ce moment, on fait d'autres projets avec eux, c'est beaucoup, beaucoup plus difficile. Au début ils ont engagé des architectes comme directeurs de projet. Après, de façon intermédiaire, ils ont engagé des gens qui étaient du domaine de la gérance. Et maintenant en fait, ils engagent des directeurs de projet qui sont issus de l'entreprise générale, de l'entreprise totale. Et là comme laminoirs, il n'y a pas mieux. Et ça démarre tout au début. Là actuellement, on a commencé un projet avec ce fond et le directeur de projet est un ex-employé d'une entreprise générale de taille importante. Quand on arrive avec nos critères, déjà au niveau typologique on se fait ramasser, donc c'est plus compliqué. On voit qu'en fonction de l'interlocuteur, il y a énormément de paramètres qui changent dans l'analyse. On a eu des trucs assez forts ces temps. Par exemple, moi j'avais chiffré Sébeillon à 107 millions 500 mille francs quand on a déposé le projet, puis eux ont trouvé qu'on arriverait en dessous de 100 millions. La somme d'ailleurs en phase d'adjudications était de 98 millions, on aurait dû arriver à 100, on

Vue aérienne du projet et de son emplacement

est arrivé à 109. Donc il y a quand même 10% d'élévation du coup par rapport à la structure de l'appel d'offre qu'ils ont dû accepter, forcés et contraints. Et je vis ça de la même manière actuellement, moi j'ai évalué un projet à 62-64 millions de francs, ils avaient comme ex-objectif 48, ils ont arrêté le coût d'ouvrage à 53, donc on sait qu'il y a un gap de 7 millions devant nous, et c'est un problème. Ça veut dire que c'est 7 millions d'emmerdements potentiels et garantis qu'on a sous le nez ! Garantis, ils ne vont pas disparaître. Moi je sais qu'on ne peut pas construire ces bâtiments en dessous de 60 millions. J'ai l'expérience pour le dire, et eux non. Ils trouvent qu'on va y arriver, on va optimiser, puis truc, puis machins... 7 millions c'est une somme pour créer des emmerdements... La tension est dans le processus dès le gros œuvre dans ce cas-là.

Dans ce genre de cas, l'argument de garder une qualité architecturale, de logement, a un sens à leurs oreilles, ou c'est uniquement financier ?

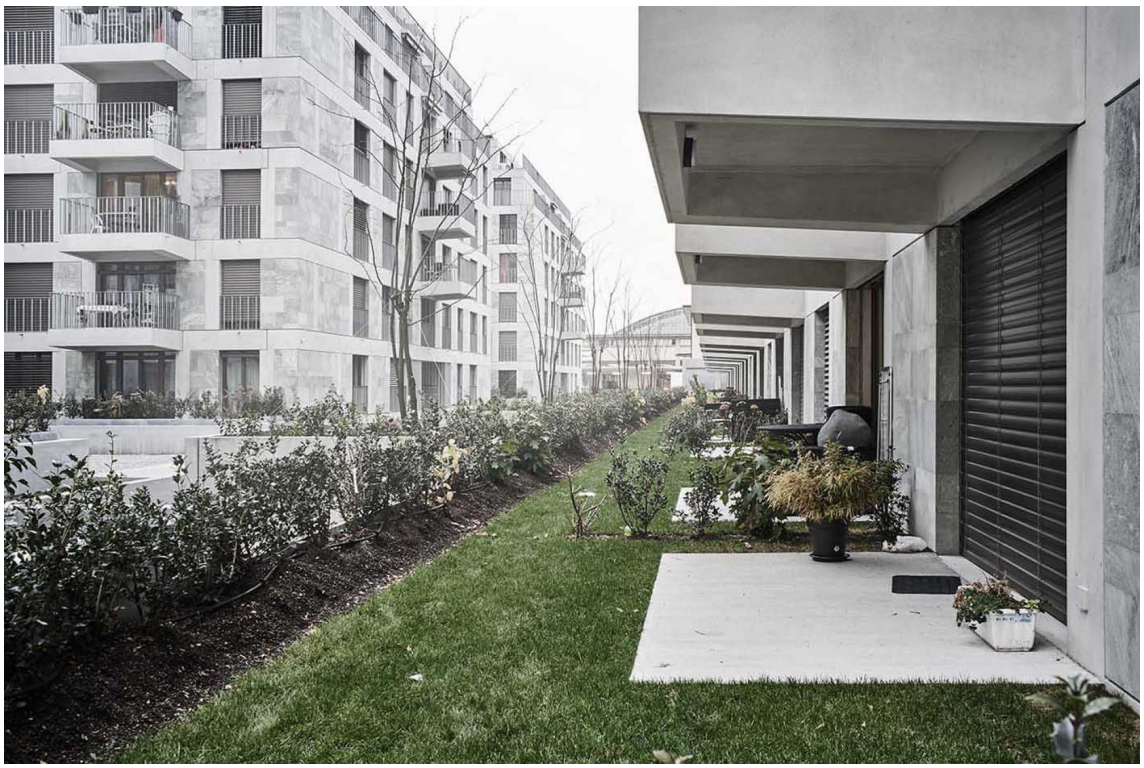
Si, si. L'idée de la qualité fait toujours partie du discours officiel. Maintenant, concrètement, je vois que dans le processus de décisions, quand une entreprise arrive dans le processus d'adjudication, puis qu'on la met sous pression, qu'on lui demande de forfaitiser, l'entreprise va souvent amener ce que l'on appelle des solutions d'entreprise, c'est à dire qu'elle va dire « oui je vais vous le faire pour tel prix », mais derrière elle développe un panel de solutions qui ne sont pas les nôtres, qui ne sont pas celles que l'on trouve dans les plans, c'est autre chose. Donc ils dérogent à la description des articles, des soumissions, et ils imposent au maître d'ouvrage leur propre solution qui fait partie du forfait. Dès qu'il y a quoi que ce soit qui bouge, c'est plus-values, offre complémentaire, ... Donc c'est un système assez difficile à gérer.

Finalement, le fait d'avoir eu à interagir avec quelqu'un qui était plus à même de comprendre les questions architecturales au départ a énormément aidé.

Oui, absolument. Je me réjouis de voir ce qu'on va construire avec eux après ça, à quoi ça va ressembler à la fin. Est-ce qu'on va arriver à 80% de satisfactions ? 70% ? Parce que là j'estime que pour Sébeillon, il y a des fautes de goût à l'intérieur des appartements, il y a des concepts qui n'ont pas été traduits, il reste que nous sommes satisfaits à peu-près à 90% de l'ouvrage. Et puis je pense que ça risque de descendre à peut-être 70-80%. Moi je dirais que la ligne rouge pour nous doit être à peu-près au moment où il y a un bon tiers des décisions concernant le bâtiment qui nous échappent. Ça veut dire que nous ne pouvons plus l'utiliser comme un vecteur de promotion de notre propre entreprise en tant que réalisation. On ne peut plus le montrer, on ne peut plus le publier. Le seuil c'est quand 25% des décisions nous échappent. Voir 20%, où ça devient déjà très pénible.

Pour eux, selon vous, à combien s'élève leur satisfaction sur ce projet ? Est-ce que plus votre pourcentage de satisfaction est élevé plus le leur est bas et vice-versa, ou est-il possible de vraiment s'entendre et d'être chacun à 90% de satisfaction ?

Je pense qu'en terme économique, ils n'atteignent pas forcément complémentent leurs objectifs. Ils restent qu'ils sont satisfaits. En termes d'images également. Ça a bien marché, ce n'est pas mal. Oui c'est possible de combiner la satisfaction de l'architecte et la maîtrise d'ouvrage. Il faut être conscient que dans le cadre de Sébeillon, ça n'est pas l'hyper centre de Lausanne. C'est le centre, donc on peut pratiquer une politique de loyer élevé. Le fait que le quartier soit matérialisé correctement, et que les loyers ne soient pas faciles, faciles d'accès non plus veut dire qu'il y a une population de gens, d'une catégorie sociale moyenne qui s'est intéressée à ces bâtiments. Il y a la crise du logement qui fait que ça s'est rempli vite, il y a pas mal de paramètres qui font



Vue depuis les jardins de la barre au RDC

qu'on arrive à une certaine satisfaction. Après, si vous faites la même chose en plein centre de Fribourg, les loyers, ça va être 40 balles de moins au minimum, les coûts de construction vont être les mêmes, voire plus élevés, car c'est Fribourg. Et puis là, tout d'un coup, la balance se dérègle. Donc ce qui fait la satisfaction, c'est un nombre de paramètres importants et complexes. Entre prix du terrain, potentiel de la ville concernée, situation du logement : est-ce qu'on est en crise du logement dans cette ville-là, ou pas, est-ce qu'il y a une détente ? Tout cela peut évidemment varier avec le temps.

Donc pour eux, la satisfaction ne se fait qu'avec des paramètres quantitatifs du coup. L'aspect qualitatif les intéressent vaguement pour l'image, mais pas d'avantage ?

Ça les intéresse vaguement en termes de soutien du potentiel économique du projet. Je pense que si dans 3-4 ans la moitié des balcons descendent, puis que les plaques de pierres sautent, ils ne seront pas contents non plus. Il ne faudrait pas refaire de travaux trop rapidement dans un complexe comme celui-là. Il faut que l'argent rentre.

Mais est-ce qu'une qualité particulière est bienvenue, ou de toute façon l'argent prime ?

Je pense qu'ils sont fiers de réaliser quelque chose de qualité. On a eu le prix Bilan de l'immobilier avec ce projet, donc là évidemment ils étaient très fiers d'aller à la remise des prix, à laquelle je n'étais pas parce que j'ai refusé, c'était présenté d'une manière qui ne m'intéressait pas.

Je pense que si on regarde la structure des objets qu'ils ont acquis, le critère essentiel, c'est le rendement, pas la qualité des objets. Ils acquièrent parfois des immeubles qui sont totalement stupides et mal foutus, horribles, mais qui ont un bon rendement, parce que ce sont des immeubles qui ont fait l'objet de grosses spéculations, en tout point et partout, et qui ont un rendement pas mauvais. Ça les intéresse. Donc si vous regardez ce qu'il y a dans le fond de Realstone, il y a toutes sortes de trucs, du pire au meilleur. Alors de temps en temps ils ont des architectes avec mandats directs, des petits copains qu'ils ont dans le périmètre de la boite ; le mari de truc, etc. Là ils construisent des objets qui sont totalement détestables mais qui ont un rendement correct. Ils ont fait une grosse opération avec Bernard Nicot avec je ne sais quel architecte du côté de Vevey. Je suis sûr que le rendement est correct, mais l'ensemble d'immeuble est à vomir, tout simplement. Mais bon, c'est habité... Je pense qu'il y a une certaine tension dans le marché du logement sur la Riviera lémanique. Du coup même quand on fait totalement n'importe quoi on trouve des locataires, des acheteurs ! Je dirais que cette tension sur le marché immobilier fait que on ne peut pas se permettre non plus de faire vraiment n'importe quoi, mais on peut se permettre de faire des choses pas terribles.

Finalement, s'il y avait une chose à améliorer dans ce projet, ça serait quoi ?

Peut-être quelque chose en faveur des locataires, c'est à dire une mise en œuvre des appartements qui soit un peu plus sympa. Personnellement, j'augmenterais la taille moyenne des pièces. Je trouve que certaines chambres sont excessivement petites. Donc les quotas qu'ils nous ont fixé en termes de m²/appartement, je les trouve trop serrés. J'aurais tendance à mettre un peu moins de pièces. A se contenter, admettons de 300 appartements par exemple à la place de 350. On aurait une qualité d'habitabilité des chambres, notamment d'enfants qui seraient un peu plus intéressante.

Vue de la cour d’un des îlots

Vous nous avez dit que ça s'était très bien vendu, et qu'il y avait une population hétérogène. Est-ce que le projet et les espaces communs ont été adoptés aussi rapidement par les utilisateurs ?

Ça a mis un peu de temps, mais je sais que maintenant, je crois que certains liens se tissent entre certaines familles. Par exemple les cours sont un peu plus habitées qu'au début. Mais il faut commencer à se connaître, à tisser un réseau social. Je sais que les différentes places de jeux, cours et interstices sont un peu plus habitées qu'au début. J'ai entre autres une amie qui habite le quartier et qui m'a dit que ça avait encore changé récemment, qu'il y avait eu des fêtes de quartier avec des grandes tables le long du canal par exemple. Ça vient un peu avec le temps je pense, pour que les gens reconnaissent la valeur de ces interstices et de ces espaces communs puis acceptent de cohabiter. L'amitié et les liens ne s'établissent pas du jour au lendemain, il faut du temps.

Vous êtes régulièrement en contact avec les gens ? Vous essayez de rester en contact ?

Non, honnêtement non. J'y vais une fois par année. Ce n'est pas suffisant. Je perds le lien avec les projets que je réalise... C'est bête...

Mais selon vous, malgré tout, les éléments que vous avez mis en avant, à la fois dans les espaces communs et les typologies ont été adoptés ? appropriés ?

Oui, parfois j'ai des échos, et ils sont bons. Jusqu'à la taille des pièces, où là j'entends souvent « la chambre d'enfant c'est trop petit ». C'est une critique courante que j'ai entendue plusieurs fois. En général, c'est trop serré, il n'y a pas assez de rangements, ce genre de trucs, c'est trop compact. Ce qui remonte à l'optimisation de pièces par étages.

Il y a eu des ajouts depuis la fin de la construction ?

Peut-être un tout petit peu concernant les infrastructures, les poubelles, mais sinon non.

Donc Realstone loue et fait gérance ?

Non, ils ont deux gérances, qui sont deRham et RILSA

Mais ils sont toujours propriétaires ?

Oui bien sûr. Ils encaissent quand même 8 millions par année, à peu-près, ordre de grandeur. Pour 108 millions de construction, 40 millions pour le terrain, et puis 5 millions de francs supplémentaires je pense. Je pense que ce n'est pas une trop mauvaise affaire...

Et du coup, quels sont les éléments que vous conservez de ce projet ? à la fois dans le processus de construction, mais vous nous parliez également de la typologie.

Alors beaucoup. Le principe de la verticalité des typologies, ne pas chercher à changer d'un étage à l'autre. Structurellement c'est un vecteur de qualité. C'est économique, et du coup on peut créer de la qualité en essayant de rationaliser le processus de pensée et de mise en œuvre, de distribution des flux et techniques, de la structure. C'est un paramètre important.

Peut-être l'industrialisation de la construction au niveau du système des façades. On a deux grands projets actuellement qui sont basé sur le même principe. C'est de la préfabrication lourde,

Montage de la façade

de type sandwich, c'est-à-dire qu'on pose le porteur, l'isolant et le parement en même temps sur site. C'est très économique, durable, et architecturalement c'est intéressant. On doit justement prendre des décisions très tôt dans le processus qu'on ne remet pas en question par la suite. Si vous élevez un bâtiment en béton, vous pouvez prendre toutes sortes de décisions concernant la façade plus tard, ce qui est dangereux. Donc l'industrialisation de la construction, elle a ça comme avantage. La planification de la construction des éléments commence en même temps que le radier, du coup vous bloquez l'architecture du bâtiment au moment où on bétonne les fondations du radier. C'est intéressant. Un truc d'architecte on va dire.

Au niveau du processus, de la relation avec les clients, est-ce qu'il y a des choses à retenir, des enseignements ?

Ce que je sais, c'est qu'il faut être plus malin que les autres. Sans aller jusqu'à être malhonnête, mais il faut vraiment être malin. Et c'est une donnée ça. Si vous n'êtes pas un tant soit peu malin dans les processus, la façon dont vous présentez les choses, la stratégie de mise en œuvre des objets, vous vous faites plumer mais à chaque coin de rue. Donc la maîtrise de l'ouvrage pour moi, c'est aussi une maîtrise de la communication, et c'est une maîtrise de ce qui appartient à l'architecte, qui est son jardin propre, secret, et de ce qui doit véritablement être communiqué. Donc la stratégie qui voudrait que l'on dise tout abouti à une incompréhension générale je crois, parce que nos critères ne sont pas compréhensibles pour l'ensemble des acteurs du projet. Il y a différent monde. Ces mondes se touchent, parfois ils se parlent un peu, mais la transparence ne peut pas être totale. Il y a un domaine de compétence chez l'architecte qui doit être respecté. Vous allez chez un médecin, vous demandez à ce qu'on vous raconte à peu-près ce qui se passe, mais vous ne pouvez pas entrer dans la compréhension fine des processus physiologique, biologique que le médecin élabore dans sa pensée pour vous dire «voilà ce qui se passe». Chez l'architecte, ça doit être respecté.

Vous estimez que ça ne l'est pas forcément ?

Parfois c'est un peu difficile. Ça dépend de la qualité du client, et là il y a de tout. Vous pouvez plus ou moins bien tomber aujourd'hui, et je dirais qu'avec la tension qu'il y a sur le marché de la construction, il y a beaucoup de vecteurs qui aboutissent à un appauvrissement de la qualité. Donc c'est une certaine lutte d'être architecte.

Justement j'avais entendu d'autres architectes qui disaient que c'était la difficulté d'un client qui fait la bonne architecture. Si c'est un client qui n'a absolument pas d'avis, il manque ce challenge, cette sublimation.

Oui, pour autant qu'on ait une relation réelle, c'est à dire que cette relation fonctionne. Maintenant quand tout à coup vous marchez sur des peaux de bananes, ça ne joue pas.

On peut assumer une relation pendant pas mal de temps, mais dès qu'elle commence à vous tendre un peu sur vos propres critères, et que vous voyez que dans la communication, l'architecte ne réagit pas selon vos envies et vous perdez un petit peu le contrôle à travers la pression du temps qui passe, ce moment où vous vous dites que vous maîtrisez encore comme client. Puis à un moment vous passez par-dessus. C'est ce qu'il se passe. On perd le contrôle en tant qu'architecte, puis le client décide seul, directement avec les entreprises qui arrivent de toute façon avec des tas de propositions pour faire de la merde, donc ça les intéresse beaucoup.

Vue de la rue entre la barre et les îlots

C’est un paramétrage qui est difficile à contractualiser la qualité de la relation. Mais bon, l’idée étant pour nous de lutter un maximum, de mettre l’énergie telle qu’elle doit être mise pour essayer d’arriver au maximum dans la qualité. C’est dans l’endurance qu’à un architecte, et aussi un esprit peut-être un peu plus malin qu’on atteint une certaine qualité. Si vous n’êtes ni malin, ni endurant, c’est une catastrophe dès le départ, il ne faut pas être architecte je pense.

Eik Frenzel
Interview du 10.11.2017

« Chaque input de chaque client, c'était une chance de densifier le projet »

Plan du RDC du projet initial

Nous commençons cette fois-ci directement l'interview en parlant du projet que nous voulions aborder : l'écoquartier de Jonction.

C'est sur l'écoquartier ?

Oui. En gros dans notre problématique, on s'intéresse à la crise dans le logement en Suisse. On l'appelle crise, pénurie. Disons qu'on observe de manière économique qu'il y a une crise d'un point de vue quantitatif déjà, parce qu'il manque des logements. Puis aussi en terme qualitatif, où il y a une production de logements qui n'est pas forcément à la hauteur de ce que la Suisse peut proposer. Et justement, en n'étant pas économiste, on ne peut pas répondre, donner des solutions quantitatives concrète. Par contre on sélectionne des exemples qui pour nous sont des bonnes réponses, qui proposent une alternative, qui innovent en terme architectural. Par exemple, en regardant votre site internet, il y avait toute une partie où vous montriez les recherches effectuées par votre bureau, à la fois sur les typologies, l'idée de savoir comment la coopérative permet de faire des concours plus qualitatifs, capables de prendre plus à cœur cette question de l'innovation dans le logement. Est c'est pour ça que l'écoquartier à Genève peut être intéressant pour notre démarche. Aujourd'hui on a le constat, de manière grossière, qu'on a une production de logements homogènes, bourgeois, parce que on a des investisseurs qui ne veulent pas prendre de risques, et qui vont construire toujours la même chose pour rentabiliser le terrain. Cela freine grandement l'innovation.

Moi je l'exprimerais de manière encore plus drastique. L'investisseur, il ne s'intéresse pas à la qualité, il s'intéresse tout simplement aux bénéfices. Du coup, ce ne sont pas les mêmes objectifs. Une coopérative, ça n'est pas un secret, ils n'ont pas un objectif monétaire mais de qualité. Ou plutôt des objectifs liés aux modes de vie, ou économique. Ils disent : « Ok, on peut offrir des loyers modérés qui sont abordables pour des personnes moins fortunées ». Et ça vient souvent d'une propre initiative, c'est une sorte d'esprit associatif. Du coup, pour nous architectes, c'est souvent beaucoup plus intéressant de travailler pour un milieu comme ça, parce que on peut proposer des solutions un peu différentes que celles qu'on peut avoir si on travaille pour un investisseur. Le plus important pour lui c'est les mètres carrés louables. Les surfaces comme buanderie, comme espaces communs etc., s'il ne peut pas gagner de l'argent avec, si ça n'est pas obligé par un règlement communal ou quelque chose comme ça, ça va tout de suite disparaître. Ce sont des choses auxquelles nous nous intéressons, sur lesquelles on travaille.

Justement, c'est vraiment ce qui nous intéresse. Sélectionner des exemples qui dépassent juste le fait de produire de la surface, mais qui vraiment réfléchissent d'un point de vue architectural. L'année dernière, on était dans l'atelier de Lütjens & Padmanabhan, et justement, on a vraiment questionné le « way of life », pour qui on construit, qu'est-ce qui est important etc. Je pense que c'est cette question qui est à la base de notre démarche. Comment peut-on rendre possible, concrètement des réflexions architecturales, et ne pas juste produire des logements génériques.

Le problème, c'est que ce n'est pas juste nous comme architectes. Il faut aussi que le maître d'ouvrage ait les mêmes réflexions. Pour nous à l'écoquartier à Genève, c'était le cas. Tout d'un coup, la CODHA sont venus vers nous en nous demandant si c'était imaginable de faire des grands appartements cluster jusqu'à 25 pièces. Il y aurait 2-3 grandes collocations qui cherchent un modèle comme ça, ils ont vu ça à Zurich avec Kraftwerk et ils aimeraient bien tester ça. On était super content, super surpris en fait qu'une telle initiative soit venue à nous de manière complètement volontaire.

Vous allez aussi faire des logements à Veyrier, pour les Grands Esserts, ça c'est avec un investisseur ou une coopérative ?

Non, c'est avec une fondation immobilière, une fondation de logements de la commune de Veyrier

Donc c'est public ?

Non, c'est une fondation. C'est effectivement de la commune, mais c'est une fondation, donc ça n'est pas public, je ne sais pas comment dire.

Là, disons que cette approche est beaucoup plus conservatrice si on veut. On a trois bâtiments, un avec des appartements subventionnés, un avec des appartements libres, et un c'est les PPE. Donc eux ils fonctionnent sur cette répartition des trois types pour pouvoir financer une qualité un peu autre que le pur standard investisseur. Mais c'est clair, ça n'est pas une coopérative qui est derrière. Donc on a quand même des immeubles assez intéressants, avec ces appartements qui rayonnent, qui ont pas mal de rapport avec le paysage autour, et puis une position privilégiée aussi dans le quartier. On a même dans deux des immeubles des salles communes. Mais par exemple dans le PPE, on n'en n'a pas directement. Ils ne souhaitent pas l'avoir, et vu que les trois bâtiments sont issus de la même fondation, ils peuvent utiliser les salles communes dans les autres immeubles. Disons que ça ne correspond pas à l'image d'une PPE qu'il y ait des surfaces collectives. Si tu achètes, tu veux rester au calme et ne pas avoir d'emmerdes avec les voisins qui font la fête.

Si on revient maintenant à l'écoquartier, c'est à Genève, et vous avez gagné le projet d'ensemble, c'est ça ?

Oui, c'était un concours en deux phases. Concours ouvert en première phase, et je crois qu'il y avait encore 10 équipes pour la deuxième phase. C'était un concours d'urbanisme en première phase, concours d'urbanisme et d'architecture, mais un focus sur l'urbanisme, et en deuxième phase sur l'architecture.

Avec déjà des fonctions assez définies dès la première phase ?

Non, c'était déjà très concret. La précision du projet a bien sûr changé dans la deuxième phase, mais on était déjà sur le 1 :200 et on avait déjà des propositions pour les typologies et c'était déjà très clair. En effet, il y avait trois grands maîtres d'ouvrage pour les logements, plus trois maîtres d'ouvrage au sous-sol. Il y avait la fondation des parkings, la ville de Genève pour les dépôts des musées au sous-sol, et les aménagements extérieurs, donc trois bâtiments plus trois autres maîtres d'ouvrage. Dans le concours, ça n'était pas obligatoire que ce soit trois bâtiments, mais nous on a tout de suite décidé que ce soit le cas. C'est un des principaux arguments expliquant pourquoi on a pu gagner ce concours. C'est compact, avec de grands volumes, c'est la densification. Nous devions faire un écoquartier, donc qu'est-ce que c'est concrètement ? Finalement pour nous, une solution très urbaine, très dense c'était beaucoup plus écologique que des petits pavillons dans un parc qui se répètent et qui créent beaucoup de surface de façade, beaucoup moins efficace au niveau énergétique etc. On a toujours ce cliché romantique de l'écoquartier, là on n'est vraiment pas dans cette démarche, beaucoup plus dans l'idée d'un écoquartier urbain.

Mais du coup, dès la phase de concours, vous aviez déjà cette vision-là ?

Oui

Et vous saviez déjà que ça allait être destiné à un public particulier ?

On savait déjà que ces trois clients particuliers, donc d'une part la ville pour les logements sociaux, une coopérative «Des Rois» avec des logements beaucoup plus « conservateurs » et la CODHA. On les connaissait très bien, on a travaillé avec une sociologue Marie-Paule Thomas qui à l'époque était encore à l'EPFL. Elle a fait son doctorat sur les différents modes de vies, sur les coopératives justement, donc elle pouvait très bien nous expliquer les différents programmes et les différentes cibles de la population. La CODHA est un tout autre registre que les logements sociaux de la ville de Genève par exemple. C'est une autre chose si tu es quasiment forcé d'habiter à un endroit, dans un quartier ou un bâtiment ou si tu as choisi un mode de vie, une manière d'être ensemble avec tes voisins... Ça change vraiment pas mal. Donc avec l'architecture on a chaque fois répondu très spécifiquement sur ces différents programmes et caractéristiques des maîtres d'ouvrage. Donc là on voit aussi la différence. La CODHA c'est une coopérative des habitants, issue du squat. Ils ont formé une coopérative parmi les habitants de notre projet. Ils se sont dit de leurs propres initiatives qu'ils faisaient quelque chose. La coopérative « Des Rois », c'est une coopérative d'habitation, donc c'est une fondation, un organisme derrière qui construit pour une certaine cible, mais qui ne se constituent pas de cette population-là. Ce ne sont pas les acteurs qui vont habiter le projet qui le font.

Est-ce qu'il y a des acteurs de cette coopérative «Des Rois» qui sont finalement allés vivre dans ce nouveau bâtiment ?

Non, alors de ce que je connais, non. La société immobilière qui est derrière c'est la SPG. De leur côté, il n'y a personne qui habite ici. Par contre la CODHA oui, ils construisaient pour eux. Ils ont aussi les futurs bureaux de la coopérative au Rez-de-Chaussée de l'immeuble. Donc c'est une toute autre identification.

Et pendant le concours, vous n'aviez absolument aucun contact avec eux je suppose ?

Pendant le concours, il n'y avait pas de contact, c'était même exclu, quand tu participes à une phase anonyme. La deuxième phase était aussi anonyme, donc le lauréat final était une surprise pour tout le monde.

Donc c'est Marie-Paule Thomas qui a pu vous aider ?

Exactement.

Quand vous parlez de la SPG, c'était la société immobilière uniquement pour «Des Rois» ou c'était pour toute les maîtrises d'ouvrage ?

Juste pour la coopérative « Des Rois »

Donc qui finançait à la base ?

Alors le financement de toute la démarche, incluant le concours, était partagée par les six maîtres

Parking pour la ville de Genève

d'ouvrages. Donc toutes les choses qui incluaient la totalité du projet était partagées par les six. Après, pour la réalisation de chaque bâtiment, c'était chaque maître d'ouvrage qui finançait sa propre partie. Pour les aménagements extérieurs ils partageaient aussi à six.

Finalement la seule société immobilière, c'était pour « Des Rois » ? Tout le reste ce sont les coopératives qui financent directement, ou la ville ?

Juridiquement, et officiellement c'est une coopérative (Des Rois). Pour la ville, c'est la FVGLS, c'est une fondation pour les logements genevois. Il y a deux coopératives et une fondation de logements. La SPG, c'est un organisme qui est derrière mais ils ont constitué une coopérative, donc ils fonctionnent comme ça. Il n'y a pas d'objectif de bénéfices derrière.

Donc six maîtres d'ouvrage ?

La coopérative CODHA, la coopérative « Des Rois », la FVGLS, les aménagements extérieurs par la ville de Genève, les dépôts des musées de la ville de Genève. C'est aussi la ville de Genève, mais ce sont différents départements. Puis ensuite il y a le parking, et ça c'est une fondation des parkings de la ville de Genève.

Donc par exemple la fondation des parkings de Genève a financé le concours, par contre pour toute la phase projet, ils ont juste financé le parking ? Eux n'avaient rien à voir avec les logements ?

Oui

Dès le départ, ils avaient prévu de travailler à six ?

Oui, c'est une démarche qui est très intéressante, parce que les symbioses entre les différents acteurs sont beaucoup plus grandes, on a pu vraiment établir dès le début une intelligence collective sur le site. Ça nous a permis aussi de créer vraiment quelque chose qui fonctionne, avec de grands volumes et pas mal de dégagements entre les bâtiments, une intelligence à gérer les entrées au parking, pour les dépôts, etc. Tous les acteurs ont des programmes très spécialisés, ça aurait été impossible sur un site comme ça de faire six concours à part. Par exemple les dépôts se trouvent sous le bâtiment de la CODHA. Ça aurait été impossible dans deux différents concours de coordonner ce genre de chose.

Je dirais que c'est le grand avantage de cette procédure-là, de n'avoir fait qu'un seul concours pour tout le quartier. La parcelle appartenait à moitié à la ville et à moitié au canton, donc là aussi il y a pas mal de coordination nécessaire.

Donc la parcelle appartient à la ville et au canton et il y a ces six différents acteurs dessus. Est-ce qu'ils ont dû racheter la parcelle ?

Alors, je pense qu'ils ont le droit d'utiliser la parcelle sans l'avoir achetée... Il faudra que je vérifie avec notre chef de projet, on l'a depuis 2010 donc je ne me souviens pas très bien.

Je ne pense pas qu'ils aient vraiment acheté, c'est un terrain mis à disposition. C'est aussi pour ça que c'était obligatoire que ce soit des coopératives.

Bâtiment pour la FVGLS

Du coup le chantier n'est pas encore fini ?

Non. Il y a le bâtiment pour la FVGLS qui est fini, « Des Rois » déménage dans deux semaines, donc c'est quasiment fini, la CODHA ça sera juillet l'année prochaine et les aménagements extérieurs ça sera aussi autour de l'été, l'année prochaine. Le parking est fini, les dépôts sont pour mars. A la fin de l'été l'année prochaine, tout sera fini.

Les habitants de la FVGLS habitent déjà sur place, même si les autres bâtiments ne sont pas encore finis ?

Oui, parce que le bâtiment est accessible depuis la rue principale. Pour l'instant il y a une grosse clôture autour du bâtiment.

Si on passe à la phase conception, les acteurs n'étaient pas présents pendant la phase de concours, il n'y avait que Marie-Paule Thomas qui servait d'intermédiaire...

Oui. Pour la deuxième phase du concours, on a dû établir de toute façon une équipe avec tous les ingénieurs énergétiques, fusions, bâtiment, ingénieurs civils, etc. Tous les mandataires. On a eu un travail supplémentaire avec Marie-Paule Thomas ainsi qu'avec une artiste de Bienne, Susan Muller qui nous a aussi amené un input de travers. Elle nous a dérangé dans notre monde un peu carré d'architectes.

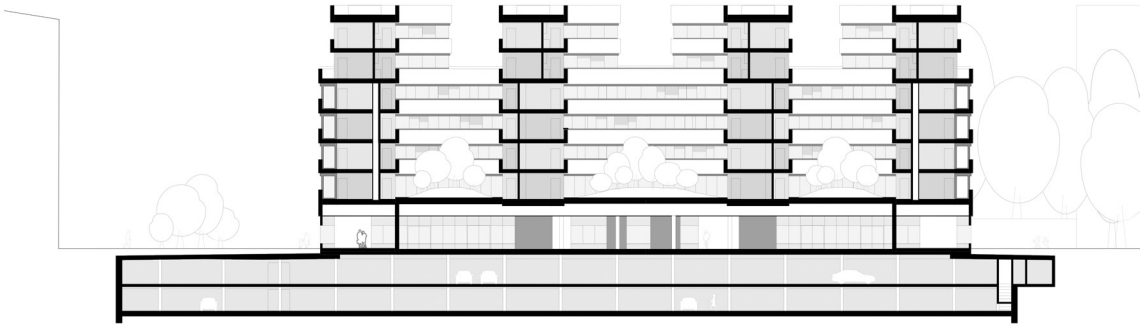
Du coup, le projet a beaucoup changé dans la deuxième phase ? Ou c'était d'avantage une phase de réalisation de ce que vous aviez réalisé en première phase ?

Oui, alors on a eu la chance que le retour de la première phase soit très constructif. Ils appréciaient déjà beaucoup qu'on ait choisi de faire trois grands volumes. Ils aimaient aussi le concept de base qu'on avait établi à l'époque, cette idée de social loft. Ils voulaient qu'on leur donne preuve de la faisabilité de ces choses, donc pour nous c'était très clair. On n'a quasiment pas changé le concept, mais on a ajouté ce que les ingénieurs nous demandaient, ajouter une gaine, faire ci ou ça... On a adapté.

Dans la phase de réalisation, les différentes coopératives étaient présentes dans l'évolution du projet ? ou est-ce qu'elles vous laissaient « tranquilles » ?

Oui évidemment. Dans tous les projets les clients s'intéressent très fortement à ce qui se passe. Ce sont de grands investissements. Ils étaient aussi présents dans les démarches.

Avec la CODHA, on a eu une démarche de participation. Il y avait même les futurs habitants qui avaient la possibilité d'intervenir dans le processus. Avec la coopérative « Des Rois », ce n'était pas le cas, et non plus pour la FVGLS, vu qu'ils ne savaient même pas qui allait habiter là. On ne sait qu'au moment où les appartements sont sur le marché. Avec eux, on a plutôt eu un échange direct avec deux, trois personnes représentant la maîtrise d'ouvrage. Ce sont normalement des professionnels. Pour la FVGLS c'était également des architectes. Pour « Des Rois » pas du tout, c'était plutôt des avocats, des économes, et des promoteurs immobiliers. Pour la CODHA, c'est un peu un mélange. Il y a des architectes, mais aussi des habitants dans cette démarche de participation. La représentante de la maîtrise d'ouvrage c'était une architecte. Mais après, il y avait aussi le président de la CODHA qui était fortement impliquée, Éric Rossiaud, qui n'est pas architecte, si je ne me trompe pas. A mon avis, il vient du monde du squat. Je n'ai aucune idée s'il a une



Coupe du bâtiment « Des Rois »

formation, mais il fait ça depuis toujours et il est très compétent.

Il était très impliqué dans le projet de manière générale du coup. Sans avoir forcément fait des études d'architectures, le regard qu'il avait sur le projet était vraiment poussé ?

Oui

Vous pensez que ça change ? Est-ce que le fait qu'il y ait des architectes pour la FVGLS par exemple et pas pour «Des Rois» fait que les débats étaient plus constructifs avec les architectes qu'avec ceux qui ne l'étaient pas ?

Oui, alors bien sûr. Déjà ça commence avec la constellation des différents projets. Pour la coopérative « Des Rois », on a construit avec une entreprise générale. C'était tout simplement une décision de non professionnel, parce qu'ils se disent qu'il y a la sécurité, qu'ils ne se trompent pas.

Et ça coûte moins cher ?

Ça n'est pas forcément moins cher, je pense que c'est beaucoup plus cher en fait. Mais tu as la garantie que pour ce prix-là, qui est convenu au début, ça se fera. Les deux autres, c'était des démarches plutôt traditionnelles, avec architectes, direction de travaux et avec les soumissions, etc.

Après, oui c'est clair, si on communique avec des architectes c'est beaucoup plus rapide, beaucoup plus efficace, on n'a pas besoin d'expliquer beaucoup de choses. Avec des non professionnels, il faut appliquer d'autres outils pour communiquer dans notre démarche.

Si on s'intéresse aux qualités du projet, vous nous disiez que dans les parties novatrices, il y avait la séparation des volumes, ce qui permettait une certaine économie. Quels sont selon vous les autres aspects novateurs du projet ? Que ce soit sur les typologies, ...

On va corriger un peu. Ce n'était pas la séparation l'objectif. Personne dans le concours a pensé qu'on pouvait faire un seul bâtiment. La plupart des projets proposaient des volumes plus petits, un peu dans cette image romantique de l'écoquartier. Nous on s'est permis de dire : « ok, on fait les volumes maximaux », dans une logique qui corresponde au programme, aux maîtres d'ouvrage ... La CODHA, ils veulent être tous ensembles, pas dispatchés sur différents volumes. Je pense qu'il y avait surtout dans le projet un caractère indicatif, au lieu d'une démarche de séparation. Au niveau des aménagements extérieurs, on avait déjà établi dans le concours cette idée de réseaux ouverts qui traverse les bâtiments, mais aussi tout le quartier, qui relie en fait les trois bâtiments, les habitants, qui les mélange dans les différentes étapes de privacité ou de publicité, avec un public très ouvert ou ciblé sur un seul immeuble. Donc là on a développé avec Marie-Paule Thomas les différentes étapes de privacité. Dans un quartier comme ça c'est important en fait. On n'a pas juste le public et le privé. Il faut beaucoup plus de seuils entre deux. C'était aussi la qualité de pouvoir créer un quartier en une fois. On pouvait externaliser ces seuils. Ils ne se créent pas avec la porte d'entrée de l'immeuble. On peut utiliser les toitures, les Rez-de-chaussée, les aménagements extérieurs avec ces différents caractères : la place au centre censée être utilisée par tout le quartier, tous les habitants, avec des programmes changeants, éphémères, des cercles de patinoire ou de marché... Vraiment pour tout le quartier, et même pour la partie du quartier qui se relie au projet. Après, chaque bâtiment a des cours dans lesquelles on a chaque fois aussi des fonctionnalités pour le bâtiment. Donc tous les espaces collectifs pour la CODHA, ils se trouvent dans cette cour. Il y a une grande salle d'assemblée, de fête, avec une grande cuisine, etc. Toute

Vue des fenêtres en bandeaux depuis le logement

la toiture sur la partie basse, on a des potagers. Ça c'est juste pour les habitants de la CODHA. On a aussi toujours ces bandeaux verts qui longent le quartier sur lesquels se trouvent des parties d'interventions pour les habitants. Ils peuvent installer des petits potagers, des auto-plantations.

Je lisais aussi que vous aviez pas mal travaillé sur les façades. Avoir des façades en bandeaux qui rendaient personnalisable la façade.

Alors pour les façades en bandeaux il y avait plusieurs réflexions. C'était une fois depuis l'intérieur, où on avait cette vision de cette typologie Social Loft. On avait cette idée qu'on puisse changer la perception spatiale dans un appartement, même s'il est pas mal partitionné avec des cloisons pour créer des chambres etc., on voulait le plus possible, en mettant les portes vers la façade créer une perception de continuité, de spatialité un peu plus ouverte.

Ce qui a du sens pour une coopérative.

Exactement. Donc après pour la CODHA ça marche très bien pour des appartements beaucoup plus grands. C'est aussi un élément d'identification depuis l'intérieur. On se trouve dans une chambre, à côté d'un salon. On a la même façade continue. Ce n'est pas quelque chose d'individuel, mais plutôt quelque chose où on peut lire une continuité. Le deuxième argument, c'est qu'on voulait conserver un esprit industriel sur le site. On a été amené à cette idée par rapport à l'ADN du site. Il a été complétement effacé. Recouvert avec tous les éléments éphémères issus de la sub culture. Déjà au stade du concours, il n'y avait plus rien, mais c'était toujours un site industriel. Donc cet aspect de répétitivité dans les façades, ça nous a intéressé, aussi avec la taille des volumes. Après, le bandeau est un potentiel créatif pour réunifier les trois bâtiments sur le site pour créer une lecture commune. Il y avait en même temps la possibilité de jouer avec et de créer une sorte de différenciation. Une perception de frères et sœurs. Entre temps, les bâtiments sont devenus de différentes couleurs, de différentes expressions au niveau des bandeaux. Par exemple la FVGLS travaille beaucoup avec des jardins d'hivers, donc simple vitrage sur la façade et un deuxième vitrage à l'intérieur qui délimite un petit espace qui pourrait être utilisé comme jardin d'hiver ou loggia. On peut ouvrir les simples vitrages sur la façade pour utiliser l'espace comme balcon.

Justement, quelle était l'implication sur ce sujet des différents acteurs ? En plus de ces façades, il y a les typologies qui sont assez frappantes. Je voulais savoir quelle était l'implication des différents acteurs, et des différents maîtres d'ouvrage sur les typologies et façades. Est-ce qui vous ont fait changer ? Ou étaient-ils complétement d'accord ?

Au stade du concours, on avait d'autres façades. On était beaucoup plus vitré. Les façades bandeaux, c'était le résultat d'une réflexion énergétique où une certaine partie des façades devait devenir opaques, fermée, et une autre partie transparente. Si on voulait faire une surface relativement vitrée, on n'avait pas assez de surface opaque. Donc en mettant à disposition assez de surfaces opaques, tout en gardant la continuité de ces fenêtres, on a généré cette façade. Ce n'était pas une volonté esthétique. Au même titre, on a communiqué avec les clients en ayant toujours eu un discours purement fonctionnel. On n'a jamais vraiment eu une discussion au niveau esthétique. Ça c'est venu avec les couleurs. C'est là que s'exprime un peu les souhaits des clients. Avec la FVGLS, on est plutôt dans une palette de couleur très urbaine, en connexion avec les bâtiments alentour. C'est une sorte d'anticipation de la patine des façades minérales. Pour « Des Rois », on est beaucoup plus dans une apparence claire, nette. Tous les Rez-de-chaussée sont en béton préfabriqué, et les étages en crépis, le tout plutôt blanc. Pour la CODHA, c'est une couleur

Coursives/balcons

très chaleureuse, une sorte de couleur de terre, ocre, qui appartient un peu à la philosophie de la CODHA. Encore une fois, c'est vraiment exprimé au travers des couleurs, cette individualisation des maîtres d'ouvrages.

Du coup pendant tout le projet les maîtres d'ouvrages étaient assez constructifs et allaient dans votre sens, ou il y a quand même eu des oppositions importantes ?

En gros, on peut dire que c'était vraiment une expérience formidable, avec bien sûr beaucoup de frictions et de difficultés aussi. Mais je pense qu'on a toujours eu nous aussi un discours constructif, très fonctionnaliste. On a toujours argumenté. Par exemple, les circulations des trois bâtiments sont fondamentalement différentes. La CODHA fonctionne avec des coursives et seulement deux cages d'escalier, et ça s'exprime tout de suite sur la façade. On a profité de pouvoir différencier les façades au travers de ces éléments purement pragmatique. Pour la FVGLS, on a une cour fermée avec quatre cages d'escaliers, des coursives-balcons, donc plus larges, qui peuvent être à la fois utilisés comme circulation ou surface de balcon. Ils sont alternés. Donc une fois on accède aux appartements depuis la cage d'escalier au Nord, aux autres étages au SUD, et ils ne se touchent pas. Comme ça, ça ne devient pas des circulations de passage avec beaucoup plus de fréquentation. Là c'est juste pour aller dans ton appartement et dans celui de ton voisin direct, donc c'est beaucoup plus privatisé. Ici aussi, on a clairement une expression de ces éléments. C'est une chose qui était déjà là au stade du concours. On a établi ce projet autour d'une structure très simple de dalles- poteaux. Ça nous permet en fait d'être extrêmement flexible à chaque étage, d'intégrer les typologies qu'on souhaite... Ça nous a amené une grande flexibilité aussi au niveau planification. On pouvait changer le projet, rationaliser la taille de certains appartements selon les besoins des maîtres d'ouvrage en cours de développement du projet. Et ça s'exprime aussi dans le bâtiment. Quand on voit des éléments de structures, les poteaux ou les dalles, ce sont des éléments blancs. Donc on voit ici (cf. photo) les terrasses, les coursives qui se constituent uniquement de la coursive. Il y a la dalle, les poteaux. Tout le reste a une autre couleur. Dans les appartements, ici on voit un peu plus précisément (cf. photo page précédente), c'est les dalles et le poteau, systématiquement présent à l'intérieur en blanc. Par contre les murs sont gris. Finalement, les clients ont tous accepté cela, par ce qu'ils ont compris après que ça fait partie de ce projet. C'est une argumentation plutôt fonctionnelle. Et là, ça a vraiment plutôt bien fonctionné.

Ce qui a permis finalement d'empêcher tout changement « drastique » dans le projet. Il y avait une structure qui était suffisamment forte pour qu'ensuite il puisse y avoir des modifications en fonction des maîtres d'ouvrages, mais par de changements majeurs.

Oui

Et puis pour les différents maîtres d'ouvrages, est-ce qu'ils avaient des idées préconçues ? En aménagement intérieur par exemple, on discutait avec Alexandre Blanc d'un projet où lui nous disait que la maîtrise d'ouvrage avait ses intérieurs imposés, même en négociant. Est-ce que là aussi, les maîtres d'ouvrages avaient des contraintes et des standards qui ne dérogeait pas, ou c'est vraiment fait peu à peu en réfléchissant ?

Evidemment, il y avait un cahier des charges. La FVGLS voulait des sols en parquet, par contre au niveau budget, on ne pouvait pas se permettre de faire un parquet exceptionnel, donc ce sont des parquets plutôt simples. Par contre, nous on a ajouté une teinte fumée. Ça ne coûtait pas beaucoup plus cher, mais ça permettait de compenser un peu et de ne pas rester dans ce parquet super classique, super standard. Après, il y avait des discussions, des conseils de leur expérience, mais

Vue de l’intérieur d’un des appartements de la coopérative « Des Rois » sur le bâtiment de la FVGLS

beaucoup d'écoute aussi. Il n'y avait pas, chez personne de catalogue sur comment faire. Peut-être la coopérative « Des Rois » était les plus classique, mais en même temps ils nous ont laissé aussi beaucoup d'autonomie. Finalement ça dépend toujours un peu de comment on négocie. Il faut des fois des points de vue, mais en même temps pour que ce soit acceptable, quasiment psychologiquement, il faut donner de notre côté, faire une concession, en se disant que ça ou là on peut vivre avec leur proposition. Ça marchait toujours assez bien. Avec « Des Rois », finalement on se trouve dans des appartements avec des très belles typologies, avec un parquet plutôt classique, mais tout d'un coup avec des plinthes de 15cm noires qui tournent aussi autour des portes, noires également. C'est quelque chose qui nous a plu de voir qu'ils étaient capables eux aussi de faire ce pas dans notre direction, jouer le jeu. Nous on a toujours cette typologie de « social loft » qui est déclinée dans les trois bâtiments. On voulait toujours conserver ces éléments de continuité, avec l'idée des plinthes pour la coopérative « Des Rois », c'était le thème un peu bourgeois si on veut, mais aussi le thème qui relie les espaces. Pour la CODHA, on est dans un tout autre registre. Là aussi, on a du parquet comme élément domestique, c'est une chose qui nous intéressait. Mais au mur, on a un enduit qui s'appelle « Argilus ». C'est un enduit à base de paille et de Chaux, donc ça a sa propre expression, une sorte de crépis minéral/organique avec une couleur un peu brune. Donc de nouveau ça nous arrangeait. On s'est dit OK, les plafonds vont rester blancs, les poteaux aussi, mais les murs ne le seront pas complétement, ils sont un peu beiges, donc le concept fonctionnait bien.

Est-ce qu'il y a quelque chose que vous trouvez frustrant, que vous avez dû changer pour des contraintes financières, ou parce que les maîtres d'ouvrages voulaient ça ? Ou quelque chose que vous auriez aimé ajouter ? changer ? Quelque chose qui n'a pas pu se faire ?

Alors, il y a toujours quelque chose. Non, nous n'avons pas eu de concession à faire. Disons qu'on assume la totalité du projet. C'est le produit de quasiment 10 ans de travail.

C'est un travail assez intense avec nos clients, pas toujours facile. Il y avait des phases où on aurait pu dire qu'on n'était pas content. Mais après tout le processus qu'on a pu réaliser, ce serait vraiment exagéré maintenant de piquer sur des détails. Par contre, s'il y avait une chose qui était sur la table, mais qui a disparu avec le temps pour des raisons de normes etc., c'était la piscine sur le toit de la CODHA, à 30, 40m de haut. Ça aurait été nice ! Maintenant on a une petite oasis en haut, avec des buttes en sables, une petite plage, mais sans la piscine. C'est quand même très chouette. Je pense qu'il faut attendre encore un peu, venir quand tout sera en place, les aménagements extérieurs également. Je pense que c'est là qu'on va vraiment comprendre les choses qui s'imbriquent, qui fonctionnent ensemble, se complètent. C'est vraiment une énorme chance de pouvoir construire tout un quartier, de pouvoir densifier des choses. Pour nous franchement, chaque contrainte, chaque input de chaque client, c'était une chance de densifier le projet. Juste un autre exemple ; il y a trois mois, on reçoit au bureau une lettre recommandée en copie, adressé à Remy Pagani, le chef politique de la construction de la ville de Genève, des futurs habitants du quartier. C'est une association qui a complétement bloqué avec les aménagements extérieurs. Pour eux c'était impossible qu'ils n'aient juste que 5% des surfaces vertes. Ils exigeaient au moins 30%. Après c'est toujours une question de comment on compte les choses. Pour nous c'était «Alléluia», on trouvait ça génial parce qu'il y avait toujours la ville qui ne voulait pas faire toutes ces surfaces vertes, pour des raisons d'entretiens, ils ne pouvaient pas le payer. Tout d'un coup, il y a une pression politique qui vient. Nous on a essayé là, et là ça vient d'ailleurs, et tout devient possible. Donc on a dû augmenter en dernière minute les espaces verts. Aujourd'hui on est en train de faire du goudron sur tout le quartier, et 3 mois avant, il y a cette initiative. Vraiment pour nous, il n'y avait aucune raison de bloquer là-dessus, c'était plutôt de nouveau une belle opportunité de densifier le projet.

Cour de la FVGLS

Il y avait un millier de petites choses. Au début, on pensait que le quartier allait rester dans une ambition uniforme au niveau des couleurs. Mais tout d'un coup, le client, à la fin du chantier où a du décider la couleur du crépi, avec déjà le sous-crépis, la couche d'adhérence, il dit : « moi je veux un crépis gris ». On avait toujours dit non, il fallait un crépi clair pour que le contraste avec les bandeaux soit très grand, on va faire pour tous les bâtiments la même chose, etc. Quand il a commencé à faire autre chose, les autres bien sûr ils ont dit qu'ils voulaient eux aussi faire autre chose. Mais finalement, on l'a vu purement comme une chance, une opportunité d'améliorer le projet et individualiser ces bâtiments. Finalement c'est aussi le problème dans des quartiers où comme architecte on s'invente des contraintes qui n'existent pas pour avoir une justification de faire les choses un peu différemment sur un bâtiment ou l'autre, pour éviter ces effets de monotonie. Et là c'est quelque chose qui s'est mis en place naturellement, on était juste profiteur de cet accident. Finalement je pense que dans un tel projet, après encore une construction avec une entreprise générale, il faut fonctionner toujours un peu de cette manière-là. De voir plutôt les opportunités dans les évolutions que de se bloquer dessus et rester rigides.

C'est pour ça que je dis qu'on peut durement juger le projet de la FVGLS qui est fini maintenant tant qu'il n'y a pas encore le contrepoids.

Finalement ces opportunités elles ont fonctionné aussi parce que les acteurs avec qui vous parliez, soit habiteraient sur place, donc avaient une raison de vouloir un bon projet qualitatif, soit étaient pour la plupart architectes etc. et s'intéressaient à cette question. Cela aurait été absolument différent si ça avait été uniquement des promoteurs ?

On est assez d'accord oui.

Est-ce que le projet est réussi ? Est-ce que ça marche ? Même s'il n'est pas complétement fini... Question un peu biaisée.

Alors, dans chacun des trois bâtiments, on a eu pas mal d'idées sociales. C'est pour ça qu'il y a ces différents types de cours. La FVGLS qui fonctionne comme une seule grande cour intérieure avec ses grands balcons. Avec cette intériorité, et le fait qu'il y ait pas mal d'enfants, ça fonctionne merveilleusement bien aujourd'hui. Ce qu'on peut voir, c'est que la cour est extrêmement vivante. Il y a toujours des enfants qui jouent, et qui finalement abîment aussi pas mal l'architecture, donc il y a déjà des premiers travaux de retouches ! Mais chaque bâtiment a cette approche-là. La CODHA fonctionne comme un théâtre, avec une grande scène plutôt basse, et l'audience sur les coursives qui sont aussi de grandes terrasses. Tous les éléments collectifs se trouvent dans la partie basse, avec la cour, donc il y a une relation visuelle qui fonctionne un peu comme un catalyseur pour la collectivité. On ne sait pas encore comment ça va fonctionner, mais j'ai l'impression que normalement, si ces mécanismes fonctionnent à 50% comme ils étaient prévus, c'est déjà un succès.

C'est un principe que vous allez essayer de renouveler ailleurs d'une certaine manière ? A la fois sur le projet dans la structure assez strictes de poteaux poutres qui permet énormément de flexibilité, mais aussi sur la manière de travailler avec différents acteurs. C'est quelque chose que vous voudriez garder ?

On a un autre projet à Genève, à Meyrin, des logements pour étudiants, pour la Ciguë, c'est aussi une coopérative autogérée, donc d'habitants. C'est les étudiants qui sont coopérateurs, mais qui ont dans leur organisation un architecte comme représentant de la maîtrise d'ouvrage. Là, il y a une structure très intéressante en acier qui nous a permis là aussi une grande flexibilité au

Image de rendu pour le projet de Meyrin

niveau des étages. Ce sont des duplex, et on a toujours des étages de séjour et un étage avec des chambres. On fonctionne là aussi avec des coursives. Le nom du projet c'est «Flash mob». C'est un peu bête, on a utilisé le mot parce que c'est très à la mode. Mais c'était un peu l'idée que dans le projet, à différentes échelles, à différents endroits, on crée une rencontre spontanée. Et dans le projet de Jonction, en principe c'est ça également. Ici, il y a le réseau au Rez-de-chaussée qui traverse tout le bâtiment. Là, on n'avait pas cette possibilité, on est dans un plan de quartier qui était très figé. Là-dessus, c'est vraiment l'autre démarche, on n'avait pas l'influence des aménagements extérieurs, on avait notre air d'implantation, on a des bars, une barre à côté de l'autre. Donc on a créé cet échange à l'intérieur. Vous voyez très vite si vous regardez le projet, cette approche un peu sociale qui s'exprime en architecture.

Mais qui fonctionne encore une fois parce que c'est une coopérative, avec à la fois les habitants puis un architecte ?

Il n'y a pas de but lucratif, il y a une envie de chercher une qualité exceptionnelle. On a des logements étudiants avec une grande cuisine, un grand salon, une double hauteur, des niches, des alcôves pour étudier à l'intérieur de l'appartement, une hiérarchisation des espaces collectifs et privés. C'est quelque chose qui a été voulu de leur part, et on est très content de prendre le train en marche.

Pour nous il y a d'ailleurs une chose primordiale pour la qualité architecturale, c'est le système de concours. Maintenant en Suisse Romande, les acteurs publics s'engagent pour produire pas mal de logements. Et chaque fois qu'il y a des acteurs publics il y a un concours, et ça c'est très important. Maintenant, il y a différents types de concours, différentes procédures, il y a des MEP. Il y a aussi des villes qui essaient d'influencer des investisseurs de travailler avec eux. La ville n'a pas forcément l'argent pour construire tous les logements, donc les investisseurs demeurent importants, mais c'est la ville qui met à disposition les terrains, donc elle a un mot à dire, et c'est là où souvent ils obligent à faire un concours. Et ça c'est la base pour la qualité. Les promotions privées, nous on ne touche quasiment pas, peu. Si on le fait, c'est toujours avec la condition qu'on a un minimum de liberté dans le développement du projet. Autrement, juste pour construire, ça ne nous intéresse pas. Cette rigueur, il faut l'amener. On fait entre 10 et 12 concours par année, et c'est là où on a nos mandats, ce ne sont pas des privés. Bien sûr, on peut avoir différents types de concours, tout un quartier, juste un petit immeuble, des coopératives super intéressantes avec des programmes extrêmement novateurs, des coopératives conservatrices, des fondations de logements, des investisseurs, ... C'est clair que ça fait des nuances, mais la grande base de la qualité des logements c'est le concours.

Oliver Lütjens - Thomas Padmanabhan
Interview du 15.11.2017

« We don’t need better programs, better building laws, we need better architects »

Façade principale

La discussion a commence par la presentation de notre démarche, où nous émettons l'idée de parler du projet de Herdernstrasse.

...Then, to take a concrete case, let's take the project Herdernstrasse, which is already finished, to find out how you did the whole process up to the end and the occupation of the building as well.

Thomas Padmanabhan: Actually, for us it works very well that we explain the client relationship in the process, through the project. Because, that's how we understand it.

So, you already work with this question of innovation and specificity in housing thanks to the client? You try to answer in the best way to the client needs, not to your own vision?

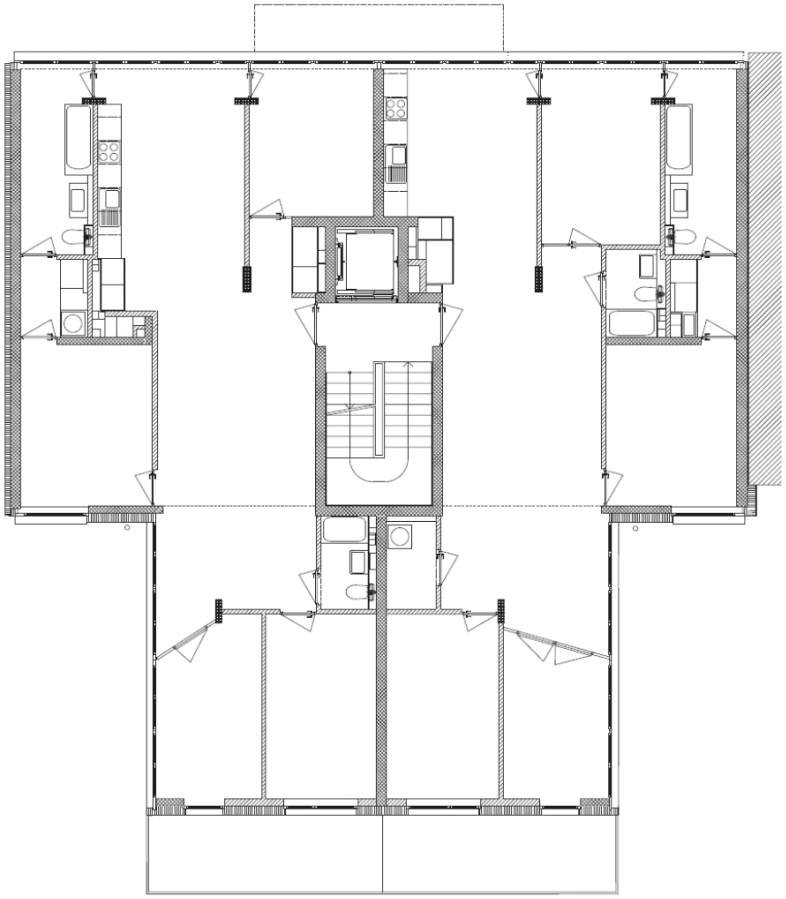
TP: No, I wouldn't say so. I think we don't have an idea about innovation process, but we're encountering problems in a project. For example, in this project [Herdernstrasse], the problem was: one, that we could use a lot of space in the courtyard, and so we had a very deep plan, and in the same time we had a noise problem from the street. So, we had to manage with a special distribution of the spaces to respect the noise and follow the noise rules. That really defines the plan. From there we had only one of the many bedrooms on the street, and all the others on the site. Yet we wanted to have that great urban experience of having both the street on the outside and the courtyard with the gardens as an experience. Not separate them, but connect them. So that was basically a practical problem of the site and the rules. And from there we worked. We never use the word innovation.

So, it was more a response to a context?

TP: Not to a context, to a problem. It's a practical problem. I mean the rules of noise, they have changed four times over the last ten years in Zurich, also their interpretation. So, we needed to understand how it was possible to create apartments in this site. In this case, for example, it became clear that if you do not want to have a wall between the back side and front side, you must deal with the idea of depth, in this direction. That was the guiding line for the design. For example, the main bedroom is on the quiet side, while we wanted to invent this kind of "appartement" figure, where you have a dressing room and a bathroom that is connecting all the way through the other side, to have that experience of two worlds within that private space inside the apartment.

Oliver Lütjens: But first, it was an economical problem. There was a client, he owned the house like the one next to it. There are four of them in a row. His heating blew up and he realized he had to invest a lot of money in his building.

And then he realized, that he had one meter more on the courtyard side on which he could build. He was thinking of renovating the existing house and adding on to it, or building a new one. We were in competition with another office, and we just managed to squeeze in much more surface area than the other office. We also suggested that, maybe, making a new construction was cheaper than dealing with this really crappy, seedy, in-between war substance, which has a very low siting, very cheap construction; there were cracks in the building. It was very difficult to imagine how you would fit a new building part to this old "thing". Acoustically, thermostatically, obviously, and all this kind of stuff. And so, for the client that is a response to the market. He wanted to invest money and get a return from it. So that was the main goal of the project.



Plan d’étage type

TP: And the first study we did didn't look anything like that. The volume, the bay window was more or less the same, but it was very schematic, there was nothing that one could call innovation in the plan. It was quite a conventional plan. It was not exiting. But it had all the surfaces that solved all the problems. It did have the main space that went through it, a sum of space on both sides, with a central stairway and so on. But it was a pragmatic, not an artistic project. But we always knew that it was not what we wanted to do. It's a kind of platform of things that you have already achieved when we finally got the commission. When they compared the renovation, the new building. They said "Oh, it's better, let's do the new building", and we got that commission. We could start from there and we turned that into ideas, to see how we can discover ideas. For example, we started to discover that figure of the "appartement", we started to discover that there could be not just walls but also pillars that are connected to walls and that somehow create an inner landscape of depth... And so, this thing came out.

OL: They came from an organic process. There was the idea of the band window because we struggled so hard doing a contextual facade. We really wanted to do a contextual building. From the moment we said, "let's try a band window, a modern window", which seems not contextual, then we realized that if you separate the building from the older facade, the coexistence between the old buildings and the new one finally works.

TP: It's like if you have a friend who always says "yes, yes, yes, you're right", you freak out you know. So, if somebody has his or her own position, then from there you can create a relationship. That was the idea.

OL: So, you have that band window, and you say, "oh shit, so where is the structure?". Then we reset the structure, but we wanted, needed, pillars on the facade. So, we had to take them one step back. Then "Oh look, there is a special layer, can we do something more about it?" And then it was kind of an organic thing that took quite some time. But it wasn't like an "à priori" idea, like "let's try to do a modern building, with a free plan and band windows". You know it just came step by step, over a long duration.

TP: It's really the figure of the main facade with a central bay window and the bands that came quite quickly. You know, you can do one third of the length as a bay window. And then you saw the proportion and say "OK, that's fixed quite well". This figure, it was something that you find when you draw and do models, like a bird. Then you hold on to it. We did not know what the bay window meant on the inside. And now, when you look at the back of it, it has quite different meanings. In one apartment it's a kitchen, in the other, it's one of the bedrooms. So, there was half of an independence between the facade and the plan. It was not a kind of logical development just from one side.

Who are the mains clients?

The client is related to my family somehow. But they are 6 people. It' 3 brothers, one mother and two wives. Plus, many daughters and sons!

Do they live there?

OL: No, they don't. They just own the property from long time, and they wanted to invest money, because it's a good time in the moment. They also had to invest in this building, because as I said the heating cracked. They wanted to make something that would last for a long time. They do not

Escalier

immediately get a lot of return out of such a small building. Even though the rents are high. But it's a long-term investment that might be much better than if you buy stock options or something like that. They had no demand in terms of architecture. They just trusted us, they saw that we were smart in the way how we dealt with the problems, the functional and the economical ones. And then they trusted us and since they were so many, if one said, "I find it really strange that you can go from the kitchen directly to the bathroom", or "does it make sense that you can't cross the roof?", then the wife of the other brother would say "Come on, this is cool! let's do it!". And then they would always decide for the better, so that was really enjoyable client.

TP: And we had a professional client, representative from the company that rents for them.

OL: It's Schaeppi-Grundstuecke. That's one of the biggest in the German part of Switzerland. They are also in Lausanne, but I think they are teaming up with another company.

TP: And the client representative was an architect. He was very experienced. So, the client would trust him with most of the functional requirement. How many bathrooms do we need, the equipment, the level, how much money would you spend on surfaces, how much money would you spend for a kitchen, what is the budget for a kitchen. Do you need a stem or roller blind?... You know, all that stuff that connects to the rent that you could receive. We had more contact with him than with the actual client. He was following the process from the beginning to the completion of the project.

But what was his actual position? A consultant for these clients?

TP: Yes, it's a client representative. He would also sign all the contracts. He was like a lawyer for them. They would trust his experience, because they knew him from before, they know the company, they have other buildings that they rent out in the same way. The same company will then rent this out, organize the rent, is responsible for collecting the rent and maintaining the building, doing repairs and so on. So, they want to have a building that makes sense, according to their rental philosophy.

At the same time, most of the things that we care about are not touched by the brief. If somebody wants this bathroom, wants a kitchen, so many elements, for us this is just an information we take in. And we just follow. Because nobody says that a building with a big bathroom is not as good as a building without. We have no fixed belief in that. Really, we are more interested in the maximum exploitation of the site, which is just an economical fact. We will always do the maximum. We know right from the beginning that if you have a certain volume, then you can calculate very roughly the cost of a building. And if you put a certain number, then you will arrive at a budget, which I would call a middle class Swiss budget in this case. And the middle class Swiss budget is not so different from the cooperative Swiss budget, which maybe people think it's cheaper, but it's not. Or the kind of upper middle class Swiss budget. They are so close. Because the main elements of building in Switzerland, the acoustic, the insulation, the plumbing... the level is always the same. The cost of a golden kitchen will not add too much to the cost of the building.

In reality, we are really conscious of that package of costs, and moreover of the moving space within that package. Where you consciously understand which part of your building will be below average cost, and which one will be on average, and which one will be above that average cost. It's like cooking ingredients. If you say: "we are going to do a concrete sealing, let's do it nicely but just OK, not super Swiss concrete, without stucco or paint", then it will liberate you a bit.

Here, the inside of the staircases, is rough concrete for Swiss standard. Medium dirty concrete. That saves you so much for the concrete, for the stucco, for the finishes and so on. Then you have to find a way to appreciate the sum that you didn't spend, and create a balance and an energy of architecture with others where you bring an intensity. And sometimes this intensity doesn't cost you money. For example, in the staircase, there is a very graphic handrail, metal frame with a grid inside. It's not more expensive than anything. But it will add so much energy to the space, so graphically it will let the rough concrete appear beautiful in a way. So that relationship of moving things is very important.

What is also very important for that is that the client lets you, gives you that space to move things. Early on, we took a site manager who also did the cost and the bidding process into the team. He's subcontracted to us. He will do a cost estimate before the permit rights are handed in, where you know pretty much the elements. There is a cost, and we are doing our contract with the client based on that estimate. So, if it's becoming more expensive, we don't win, if it's becoming cheaper, we don't lose. It's a very fair way to do it, because the client has to calculate "oh, is it going to be profitable enough with that budget?", then they check it, and say "yes, let's go for it, let's do it". And then in the consequences, this budget is like a box with all the elements. Within that box, there are always things you can't force. For example, there, we had to spend more money to support the foundation of the neighbor's house. That costs money, and you don't get anything of it. But some money went to that, so in another place, some other things may have been a bit cheaper, or we had to make them a bit cheaper. Within that box, there is a constant moving. With the help of that very experienced site supervisor, we could steer the project to reach the number at the end. We did reach it. We went slightly below in this project. The client has this trust, and the client representative, that was following and discussing with us this number operations all the time, it was transparent. He supported decisions. That is very important. If a client would be different, and would say "ah, any money I can take out of the project is good for me" or "Here, let's take that money out, let's subtract it from the total, take it out", then you lose all the wiggle room. Not just for problems, because there are always problems, where this would be more expensive for some reason, maybe because the market, the offers are too high, maybe, or other reasons. If you're allowed to have that flexibility, then it's very good.

OL: Usually you find that in Switzerland, there is this flexibility. There are some developers that would totally squeeze out the most francs. If you have a TU model, Total Contract with somebody, he will also try to take everything out. He will try to build the cheapest building without specification.

TP: And our philosophy is the opposite. Once the price is fixed, we are trying to build the most beautiful building with that money. Which is basically also great for the client. He says "OK, I'm willing to spend this amount of money", and from that point on, the architect is basically on his or her side, for his money, doing the best building. We think that it's a fantastic model. We were fortunate that up to now, it worked that way for us.

Do you think it also works with public client or competition?

OL: Yes, I would say with most of the bigger projects. For instance, cooperatives usually do not want to squeeze out the most francs. They want quality as well. We're building now a house with 21 apartments for a foundation for low cost housing. Their philosophy is that you try to be cheap in construction, but you accept quality, in order that it lasts longer. When they renovate it properly, they don't just fix a bit of there or there. They make a real renovation, and they know then that for

the next 20 years, this house doesn't need to be touched anymore. They are very smart about that and it's nice because it leaves you this kind of wiggle room that you need to make a real project.

TP: Of course, that would be the difference between somebody who sells an apartment or house for profit, who wants to get his money, and somebody who keeps it and who's renting it out, maintaining it. Usually, he needs to maintain it and think about the maintenance costs and the life cycle of the elements. Basically, the sustainability. If you are a cooperative, you build for it. You should be sustainable, it makes sense. The difference between a cheap building and a good one in terms of money is not enormous. If you look at the life cycle of a building, 50 years or something, then it's really marginal. I think it doesn't work for everything that is done in a kind of neo-liberal way, with the money squeezed out, where everybody is tortured. I think it's ideology. It's not reasonable because nobody is winning. The people who squeeze you, they get paid very well. First of all, they squeeze you because they are payed for that. Their money comes from that.

OL: In this building we had two discussions about cost, where something costs a bit more than the cheapest. One was the main facade on the street, and the other one was the floor. For the main facade, the client agreed to spend a bit more money, to have a value on the street facade and to have let's say cheaper facade in the back, like in the classical architecture. Usually, if you go to Berlin, or cities like that, the street facade has embellishment and the courtyard facade are much poorer. It's the same idea in this building. That was the generous gesture of the client in order to make a building that sets the urban street in value. With the floor, we suggested to make a floor that is full woodblock floor. It's also dark like the one we have, but it's like block construction. It looks like an industrial floor. Most of the clients really loved it, but for the whole house, it would have been 50 000 francs more. Then they were arguing that it was for rent. They were not going to see it, why should they spend it. It's clear that the other floor that we have in, which are thin layers of parquet, also dark, looks almost the same. For the difference, we said that we didn't need the woodblock. It's nicer, but we don't need it because we just wanted a dark wooden floor, and with that solution we achieved what we tried to reach. Then they decided against the woodblock. It's like when you order a red wine. You can have a really expensive or a not so expensive that can be a good one. So, they go for that. In the end, we were 50 000 francs below budget, so we could have spent it! But I don't have the feeling we lost anything.

TP: No, I even didn't remember it until you mentioned it. The need to be economical makes you think precisely about what you're doing. We don't see it like if it's done in a OK way. We see it as a big advantage. I don't think we would know how to work with an unlimited budget.

OL: You wouldn't think we would know how to do that?

TP: No, I wouldn't know how to exactly approach it

OL: Let's see then! (laughs)

TP: Oliver dreams of the perfect client. But you mentioned before the intentions of the client, how to respond to it and so on. For us the objective is the rational wishes of the client. It's clear, it's our job. They are very, very easy to communicate with. In this case, it's a rental apartment building. Everything is a consequence of this. The number of apartments, the size, ... It is a consequence of having one staircase, because two wasn't possible So it's two apartments that evolve from the bottom to the top and become smaller because of the volume that you can do. If you have so many square meters they turn out into so many bedrooms apartments. There are so many consequences.

Vue d’un des appartements

Today an apartment of that side needs so many bathrooms. Most of these things for Zurich we know it already. They evolve a bit, things become smaller, bigger over the years according to the market, the tendencies. But they are all things that are really related to the constrains of the site. It's not a philosophy of context, it's a hard fact of context. It's not a choice, it's just math basically. We are extremely relaxed about these things. Because a client can't tell us: "You should have more square meters" then we answer: "We are sorry, but the law says that you have to stop here and so on". You can be relaxed about this because it's not part of your job to change it. In Switzerland every site and every place are so specific. There are very few things you can generalize with an ideology or your own wishes. It becomes the starting point for your work. In a way, it's very good for our profession, because if you move to the US for example, they have lots of land, where you can easily copy/paste buildings and do standard things. The frictions with the site and the circumstances are not there. The friction creates the freedom. This is one solution for a problem. I think it's a good one in this case, not even speaking about architecture. Switzerland is a country with limited land, lots of strange parcels, changes in the existing fabric, laws that are different in each canton, interpretations of laws that are different in each town. They create freedom that is always different.

OL: But it need the people that see the freedom. I don't think architecture depends on the client. You need a bit of slack yes, but then the rest must come from us. That would be my critic about contemporary architecture. We don't need better programs, we don't need better building laws, we don't need more interaction with the inhabitants. Of course, if it's important you should have it, but more than everything, we need better architects. In this building, what is really uneconomical about this building is us, the work we put in this building. It's crazy, two different facades, details that are so complicated to solve. We put in work in this building that we could have built two hundred apartments with the same amount of work. With less details I'm sure, because it's just out of the nature of big projects. But it's a small building and we get a nastier contract with a certain amount of fee. You need people like us that are so into it that they just don't care, they just do it, they try to make the best building possible.

Related to what you said (Thomas Padmanabhan), for you there is no example where you have to give something to the client that you really didn't want? For you every time the client comes to change or criticize something, it's an opportunity? You never had the feeling that you really didn't wanted to give something and that was completely a shame for the project?

OL: Take Koolhaas's metaphor of the surfer, the architect being a surfer on the wave. You don't generate the wave, but you can ride the wave. And some clients they make waves that are really messy. But if you're smart, and if you look precisely, you will always find a ride, and it can be a beautiful ride. But if there is no wave, then you can't surf. We never had the no wave situation. We had a situation for our first project, for private people who live in this house. They had things they just didn't want to talk about with us. The kitchen for example. They wanted their kitchen, and they got the really ugly kitchen. In the end we designed a special arrangement, but we said, "hands off, there is no way that we can convince this lady that we can design her a better kitchen, let's just design the things that are important for the building".

TP: Some people believe the kitchen guy more than the architect. They think that he's the expert of the kitchens.

OL: And it's still OK, the rest of the building, we are super happy with. In a strategic way you need to decide, what do you accept from the client. With one project, the Binnigen project, I really

Vue de la façade jardin

tried to hold on certain things. At some point, the client decided not to do his option, but neither mine. I think we lost more than if we would have given him at an early stage what he wanted. It's also a bit of experience!

TP: For us architecture is about complexity and richness, experiences, all about urbanity, even if it's in the city or not. It's not about one thing, it's about many. For us, when we found that out, it became a key thing in the communication with the client. You should do a project where there are many layers of meaning. You send out many things, and if some of them you have to abandon, for objective or stupid reasons, or just because the client doesn't want them, that should be OK, because there are others that survive. It's like you're planting so many flowers. You don't expect all of them to grow. But you expect quite a majority of them to grow. And it's very safe, it's not a reductive process. Your project is not based on abstraction, or one central idea. It's about many ideas and reaching something. It's a process that lasts from the beginning of the design process through the construction, until the building is finished. That makes you more flexible and less vulnerable, because you can move out. If you are very unhappy about a decision, you still have other that can compensate. We found that out in our first building, and then we are using it ever since. It's also funny that sometimes, if you present ideas, and two, three of them are really outrageous, strange, and the other are OK, a few of them are quite OK, maybe the client would say no to the most outrageous one because the other in comparisons look quite OK! It's also part of that communication. It's not getting to know each other in person, but getting to know the project, also for the client. That is why we build models, just like these. Not just for competition, but for the client. It's always on the table, on every meeting. We can rip off the facade, replace them, work on them. So, the client gets really used to the project, and gets familiar with it, he loses fear and trusts us. You can go from the big things to small things, and see the relationship between them, caring or not about it. Even if the small things are strange, it's still stable, it doesn't freak out the project. The models we were building with you guys during the semester, they are basically just a spin off from that experience, it's just the same. You were also working in two, the model was a conversation piece. Probably, many times the judgment was done on the model because it was sitting between two people. It's also important for us. We think that the judgement is only in the eye, and not in the idea.

OL: That's nice that you say that! Are we out of topic or not?

No, I think we are missing questions but it's OK. I think one question, for you in this project, what is the most important things? Or where did you put the most effort? The typology, the facade, the materiality...?

TP: I think the most effort in relationship to all the other architects went to the street facade.

OL: That is only half way true Thomas, because the beginning was easy, the construction was difficult, the detailing, but conceptually, I think we worked so much more on the other facade, how to make it, design-wise. Sometime things fall into your lap. There has been an ongoing conversation where ideas are already quite old, you have to look for other projects. I always had the feeling that with the street facade, there was a figure very quickly. Then there was the idea of rustication, the idea of making it thin. The thinness we had in other project before, where we realized that you can be quite brutal, but if you make it thin, and more in the surface, you take away again, without taking away, in a different way.

TP: Let's say that the process that happens on the one to fifty scale model went very quickly with

Intérieur d’un des appartements

the street facade. And afterwards, it was mind blowing work to get this down. In the courtyard facade, it's just the opposite. The process up to fifty was so hard, to do this plaster facade with the windows and the openings, the doors, the terrace. It was so hard design wise to do. Once we lost hope. And then in terms of constructions, it was demanding, but not as much as the other facade. There are always parts that just go easily. They come easily to you. And other are unexpectedly super difficult.

OL: There is also a lot of work in the plan. Every wall, every column is really at a precise point. It has moved, we wiped out. All of this took a lot of time.

In fact, you answered all the first questions. At the end, as everything is really precise, there is nothing that you would have liked to change or do in another way? You gave the best answer at the end?

TP: In this project, I would say yes. I'm really good at forgetting the failures. That is a really good thing, a good strategy if you lose and you forget it. Sometimes it's better! I don't remember anything that I would have liked to have had and that we didn't get.

OL: I don't think so either

TP: You know, to get the thing right, to get the right tone, the right colors on the inside was quite challenging. The final touch of how do colors relate, I remember it as really intense. There was also the wooden socle on the floor. We made it very high, because we thought it was a high space of almost three meters. And then we had to make it very low. This things that seem very banal are not things you find out with the client, but you have to find out what is righting them. This struggle for good work is also related to the amount of work you do.

You won the competition, and then the project was already fixed, or did it change a lot?

TP: No. We did the study against somebody else, and our project at this moment was really banal. From there, we knew the size, the number of rooms. The competition, the study was like a brief for the next project. The geographical distribution of the space related to the noise was completely different for example.

So, during the competition you worked alone, then after you always have relation with the client.

OL: No, there was no demand, just economically.

TP: The client can't help you solving a plan. Why would he say, "I want this thing here, or here"? It's impossible for them to see that. It's not a question whether it's good to have the bathroom here or there, but there was a certain reason about why we had put it here.

So, they didn't interact, they didn't come into the architectural process? They were only focused on the economical point of view?

TP: Yes. We showed the clients and the client representative the big models, an interior model of our apartments, the materiality, the idea. The client representative always had seen it before, the

Vue vers l’extérieur d’un appartement

set elements, what he could support. Then, with the client group, we had a meeting, we would present it. They would check with their representative, see if they would accept to act like this. Mostly it was quite clear. Also, because we did not present anything crazy.

OL: Yes, it's totally reasonable. The apartments have the area they need to have in order to rent. We know what they need. It's a classical competition, the apartment size is more or less the same everywhere. The room sizes are between 14 and 15 m², maybe a smaller one at 11 m². Therefore, it's the standard at the moment.

TP: We are not interested in apartment plan innovation for its own sake. Not at all. We don't care. We are interested in urban architecture, how these circumstances become a rich urban building. This is already so hard. Of course, the urbanity of the building is going from the facade into the depth of the plan. There is a direct relationship, not a linear one.

OL: What I find always exiting is when you start construction. You realize how much the outside is influencing the apartment, what you see. For this building it's amazing what you see. If you are in the bay window on the second floor, you can see the whole Zurich Western front with the train tracks, where the trains to Lausanne are running. It's a super urban experience. You just look at the window, and there are not many places in Zurich that are as intense as here. You can see all the hills around Zurich from this house, from the third floor, in your apartment. This plan is like an amplification of that. It's huge spaces coming inside, getting reverberated within the plan. So that was spectacular. We kind of knew it, but when you experience it it's spectacular, it's really nice. It's similar now when we built this kind of garden city thing for the Waldmeisterweg project. You go on the first floor and you see the proximity to trees, greeneries, and other houses. That's really beautiful and that's a totally different feeling. I think it's a much more cellular room-to-room plan, and it's the right thing for that, for feeling it right. It's more intimate, more loft like.

After the construction, it was rented right? Do you know if they easily found clients?

OL: No, they did not. They had an advertisement for the building to be finished with the number of the rental company. They wrote when the apartment was going to be ready and so on. They had 200 people who had just inscribed on the waiting list for the apartments just because of that. They made no other advertisement. Then they had the first day where they would show it to people. At the same time, they showed the rental prices. They were super high. This is quite an unexiting area of the city: in front of the slaughterhouse, next to the stadium. There is no Migros around the corner, you have to walk a kilometer. It's a bit remote, not in central Zurich. But the price they wanted for the rent is the same as you get in the center of Zurich, in the kind of super nice area. Therefore, when they had the first day where people could look, maybe 40 people came and 20 of them were architects who just wanted to see the building, because they couldn't afford the rent with their jobs. I had many friends, and also employees in the office who really wanted an apartment here, but when the price came out they were like "OK, forget it". Therefore, it took them a bit longer to fill the whole house.

Still at the same price?

OL: I think they went down bit with some apartments, but not with the others. Quickly they had two or three rented out, and we know them a bit the people living here. There is one girl who

Vue vers l’extérieur d’un appartement

works for a fashion company, and she says, “I lived in Mexico City, in New York, I had a nice loft, this is an apartment I have never seen in Zurich, I love it”. She really went there because of the house. Also, the first guy who rented is a graphic designer, he passed by and said, “holy shit” and rented it because it was so spectacular for him. That is of course really nice to hear. Usually people don’t care. Recently we had two tours and we went to see this apartment where there are three young bankers. They live in a flat share. It’s quite messy, it’s quite nice! It works well for a flat sharing because when we designed it, we realized how far the bedrooms are apart actually, then it works well, they are happy.

So, the people who lives there are quite heterogeneous?

OL: Yes. But you need to have a certain income or a double income and no kids. Although they are also people with babies that are living there, it still makes it less heterogeneous. It’s not really a family apartment. I live with my three kids and I couldn’t live there. It wasn’t too small, but it would have been difficult I think. Ron Edelaar from EMI wanted to have this apartment. He has two kids. At the end they decided no because there was no playground around, it’s a rough street, there is no Migros, it’s just uncomfy for us with a family. Otherwise they would have loved the apartment.

In fact, the biggest problem was more where it’s located?

OL: Yes. I guess it will change, the city will add here, and it is going to be more heterogeneous.

I think that’s it, thank you. Do you know any people who live there that we can contact? Because we also want to see the inhabitants

OL: You want to talk to them? or just see the apartment?

Both can be great. I think maybe for you it’s easier just to talk to them.

TP: The rent that was fixed before the construction started was to calculate the profitability of the building. That rent is usually quite low, because you don’t want to risk too much. You estimate the income quite low. The rent they have finally got, it’s a least 30% more, maybe 40%. It’s really, really more. After they saw the apartments, the three meters high, the way of life in the apartments. The rent got adjusted. So that is quite a capitalistic way of appreciation. There is no apartment building in this part of the city with this rent. We had people from real estate companies visiting the building. They said, “you are not going to get that rent, no way, it’s the wrong area”. It’s very funny the kind of appreciation, liking, not liking, the market, the money, ... We have no relationship with these stats. We think that if we do a nice building, developed with a lot of love and commitment, some people will see it. It’s not a philosophical question, it’s a question of dedication. It’s like when you have a baker who does a really, really good bread. You know it doesn’t come from nowhere, it comes from hard work and he takes the best ingredients, he really knows his recipes. So, it is going to be great bread, and it is not that he has a special philosophy as a baker. He just does his work really well. Out there, there are so many buildings, the people who develop them, who design them didn’t care a shit. Then I’m not willing to talk about philosophy, because I see shitty attitude in the building. Of course, you’re not talking to one of them, because Bakker&Blanc, EMI, they are super dedicated. So that’s a good line.

Christian Inderbitzin
Interview du 17.11.2017

« A market logic would be to do something specific that is unique »

Plan d’étage de Glattpark

Nous commençons cet interview avec l'idée de parler de Toblestrasse. Suite à l'exposition de notre problématique,Christian Inderbitzin nous fait part de sa préférence pour un autre de ses projets.

Would you like to say a few words about your architecture in general before we go through this project?

Christian Inderbitzin: Yes, maybe we could first quickly talk about your first remarks about the housing market. You said that in Switzerland, an architect can do whatever they want, and people will rent or buy it. I don't know if everybody would agree, or if it's the same kind of situation all over Switzerland. I think in Zurich this is true, because the ratio between occupied and empty apartments (Vacancy rate) is very low. Then the need is so strong that you really can offer whatever you want, and people will take it. I think for Zurich it's true, maybe not for all the other places in Switzerland, but even though, there is still a mentality of risk minimization, one might say. So, investors still follow a kind of "mainstream", or what they think is the mainstream. I think one could risk much more and still be able to rent it. But investors and cooperatives actually don't do it in my opinion. For example, we had an invitation for a competition, it was about 350 apartments and all of them were about two, three, or four rooms, following the idea of the single-family apartment. But if you look at statistics, only 30% of all households are families. So, the other 70% are singles, double families, elderly people, and different forms of living. Then, there is always the questions round at the beginning of the competition, and we ask why it is not more heterogeneous, and they answer in a quite nasty way saying "no, we know our clients and it has to be like that". So, you are right, and this kind of observation was a starting point for my course at the EPFL (2015-16): what can we imagine or dream that is much wider than what you find in contemporary housing production? This project (Wohnsiedlung Toblerstrasse) is also following this ideology or the idea that it is still about fulfilling the need of families: five rooms, four rooms, three rooms. There, a studio that can be rented out separately is perhaps interesting. Actually, here we have added a door, so you can transform this five rooms to six rooms. But the goal somehow beyond this is to do a very conventional setting, I think that's all. The only project that we did, and which doesn't follow this idea is the one in Glattpark. Have you seen that? It's in Opfikon, in the northern border of the city. It's a building with a big number of very small apartments, studios about 40 m², and then a few larger apartments. I can quickly show you the plan. So, you have those 40 m² studios, very small apartments considered as units. There is also the large one. It is based on four of those units reduced in depth, bound together with this kind of large hall in the back. This could be for shared living, or I could also imagine this for a family with grandparents. Because the individual parts are quite independent. You have your own outside space, your own bathroom and so on. It's like a mini apartment in the apartment.

Here, you have some images (voir pages suivantes). These are the regular studios, this is the shared living area, a view into this individual space, and here the collective hall, with the kitchen in the center, dividing it in different parts. This is another type slightly bigger here. According to the surfaces, it's a regular two room apartment. These are then the studios of the two attic floors, built like a "maisonette", very narrow, 3.30 meters, and then higher, 5 meters. There is again a special type on the corner. This is the courtyard with a kind of tower, which is about collective spaces, like a "buanderie". Here you see the idea of the section that defines the volumetric scheme. There is another kind of collective roof with a terrace and an outdoor fireplace regarding this artificial lake in the Glattpark. So, this is maybe one of the few examples that is not really on in line with the mainstream. But one has to say that this is not due to idealism on our part, but based on a very cool market study. In the Glattpark, where everything is new, the other projects

Vue intérieure Brüggliäcker

are about this kind of mainstream, two, three, four rooms and so on. Our project is going into the niches that are not yet occupied, and it's a big success: it was rented out from the first day. Of course, when it is about cooperative housing, it is about a kind of "crossing convention" or widening a bit the conventional solution, you can do only very small steps. So here for instance (Wohnsiedlung Brüggliäcker), I think it already goes quite far for a cooperative, because the individual rooms are very peripheral in the plan. There is not a day part and a night part. You have a kind of a shared space figure, and always in the end an individual one. It was quite interesting. We were talking about geography. It's a landscape were the villages are dispersed. We also worked on access, which is treated differently in each case. Here for instance you have a regular door, you enter this by passing by. Here you have a large door, and when it's open you have the full length of the apartment: 21 m, so it makes it really large. That one is a sliding door, and when it's open the living space doubles its connection to the facade. It is an interesting and special solution. What was also in a way against convention is the part here: for a kitchen, it's just too wide. Actually, you don't need this dimension just for a kitchen. We said, "This is a kind of not determined area where many different and informal things can happen". For instance, kids could play here while parents are cooking, or you could have a working table, or whatever. You could do some ironing. I quite like this spaces that are not fully determined functionally. That was the idea here, also in the center of the apartment with this kitchen. If we quickly have a look at the images, this large door is like a structural opening, you see it also here, it opens up to the axes. Anyway, we are quite interested in the issue of doors. Maybe you have read our text in *Matière*, I quite like this play with scale. The biggest door next to the smaller.

Maybe we could choose one project then, and go into more details? I think the one in Glattpark is quite interesting.

OK! Of course, we can also talk about Toblerstrasse. In Toblerstrasse, I would say that the most interesting input is the idea of the kitchen, and this room here that appears in all the apartments and that can be accessed through the main bathroom, so it has a kind of private access, but by this other door, it could also be an extension of the living room, could be used as a room for music, or TV, play, work. It's a bit more than just a sleeping room. And the kitchen is interesting because it's about this kind of triangular building, with quite a big depth. These are relatively small apartments, we were not able to place the kitchen at the facade, but we wanted to have a kind of connection. By this diagonal, you have a connection to this corner loggia, and then you have here an inner window. In a way it's open and linked with the living, but also specially separated. When you have such a small living room, you don't want a fully open kitchen, because then you have the feeling you're living in it all the time, which is not so nice. If the kitchen is not always cleaned up it's just strange... It's not so comfortable I think. So, if you want, we could follow this project, but we could also talk about Glattpark.

Yes, Glattpark is really interesting for our topic. We chose four different architects and we try to see different building to get a better idea about housing. And I think this example is quite different from what we have seen up to now.

OK, that's fine for me. What kind of questions do you have?

Was it a competition?

Yes.

Façade sur la rue

You said it is in Zurich?

Yes, well, it's at the border of the city, and you don't recognize that it's outside the city. Politically, it doesn't belong to Zurich.

There was nothing on the site before?

No.

How many apartments did you have to build?

One hundred.

Who was the client?

It's an institutional investor. It's a commercial project in that sense. Careal, with a C, like car. Because this company is a subsidiary of AMAG. It's a way to invest money in real estate.

And did you make it alone?

Yes, with EMI.

Was the competition one phase?

One phase, not anonymous, with an interim presentation.

So how many competitors were you?

Around six or seven.

For the competition, you had to design really precisely, or did it change after you won?

No, the only thing that has changed is the slightly bigger apartment type. We introduced it after the competition. It was also again a kind of tool to reduce risk, not only to have the small one and the very big one, but to have also something in between. So, this is about 60 m², 50% bigger than the small one. Here (for the big one) we have just changed the layout. In the competition, it looked a bit complicated, and we made it to this very rational layout, made of four reduced units and then the hole in the back.

What was the actual task for the competition? Was it trying to make something completely innovative or did you set that goal for yourself?

No, they asked for something innovative. That was also the reason why they invited only young offices. I don't know why, but maybe they hoped to get a bit more of something... Anyway, because of that we were quite motivated, and so we were increasingly looking all sorts of possibilities, to leave this "mainstream". It required a bit more thinking, because you don't have a norm or typology that you can follow. We started the competition with the definition of four theses. We started by thinking and writing and not designing. Then in this interim presentation we also presented these theses next to the project. One thesis was about the urban scheme. We said that

Intérieur d’un des studios

it must be a very urban project, also in terms of architectural expression, in order to fulfill the general plan of the Glattpark, because it is envisioned as a city extension. If this has to become a part of the city, everything you build has to be very urban. So, all the facade follows the streets, the lines and so on, then the ground floor is commercial towards the street. A second thesis was about the form of living. These very little apartments or studios can't be just the shrinking of a conventional apartment, we have to find through this compactness a new spatial quality. We did several studies about that. In the end, one crucial image was the Atelier Ozenfant in Paris, you probably know it, it's by le Corbusier. We found out that this atelier was exactly 40 m², but in the image, you always have the impression of a very generous and big space. We think it has to do with the simple shape of the space, a rectangular one, it has to do with the windows, the openings and the height of the ceiling. We wanted to make little living halls. That's the reason why it has this simple rectangular shape, five by ten meters, then we needed an extra height. That was the reason to introduce this rooftop type, the maisonette type. There we reduced the floor height to the minimum. The floor of the gallery is only about 15 cm, because you don't have to fulfill any kind of acoustic things, it's anyway an open space. In the lower part it's 2.4 m high, then 2.40 m on the gallery. Then there is enough generosity due to the 5 m high living room. We had a height regulation. Thanks to the height we somehow gained with this rooftop, we could extend the height of the three regular floors, each one having 3 meters in the end. This height allowed us to introduce glass elements at the top of all of the walls. Wherever you stand in the apartment, the ceiling is always completely visible, and you always see the whole hall. The whole 50 m². And I say 50 because the loggia is somehow part of this whole. It's not in front of the facade, but cut in very deeply. It's 2 m wide and 4 m deep. Above the bathroom, you always have glass. So, at the same time, the kitchen, the loggia, and the bathroom make a kind of weak zone within the whole. For instance, if you want to sleep in an intimate part, you will probably choose the space here, near to the bathroom, because you have a certain distance to the facade, but you could also sleep here of course, in front of the facade. We tried several possibilities of furnishing it. You can have a table for four people in the entrance, if you want to have a bigger table, you put it in the biggest place, and you combine sleeping and living together in the other part. We tried several scenarios of living. There is a sliding door here and a regular one near the kitchen, so you can also subdivide if you want, but you don't have to. The regular floor is a massive construction with a skeleton framework. The facade is made out of wooden elements and the interior is plaster with light construction. You see that the pillars are not following the special structures, but just shifted to center the hall. For the atmosphere, it's more a mineral, concrete solution. We proposed this stone because you can also have it in the bathroom, the kitchen, or the loggia. As the ceiling is continuous, it was important that the same floor covers all 50 m² as well. You can also close this loggia from the outside. During three seasons you can open it toward the inside, and have a kind of extension of the living room. The rooftop apartments are an all-wood construction. In terms of atmosphere, it is like a kind of "Mansarde"; you feel it.

What was asked of the architect? Was it very precise? I mean, they asked for a certain number of studios, or was it open?

Yes, they asked for approximately one hundred apartments. They just said 40 m², but they didn't say if there was to be an outside space, a loggia. It's for this reason that the rooftop apartments don't have a loggia for example. These people use the shared spaces, the rooftop terrace.

So, they wanted something innovative, but they didn't ask for something in particular. For that, you were completely free.

Cour intérieure avec «tronc» contenant les zones communes

They just defined the sizes, yes. Of course, they also said that there had to be some kind of shared facilities. If you have such a big number of apartments that are not very big houses, they were aware that they had to offer some shared facilities. The idea was for a shared courtyard, an empty center that then has this kind of crystallization in the tower where the shared space becomes an inside space, completely glazed. This was an interpretation of our project, one of the four theses we developed. This kind of community, by this tower, becomes a symbolic shape. Down there is a garage, so we didn't want to have green in this courtyard, and it's also not that big. We wanted to have a stone garden, like the rooftop of the "Unité" in Marseilles. So, it's a stone garden with fragments; a table, a water plate, light wells for the garage, and this free form pillar here, supporting the shared spaces. The towers of the elevator are overlaid with technical elements such as ventilation chimneys. It's almost like ruin, a mixture of "Unité" and Stirling! The only green is this tree, in continuity of this artificial trunk, like an ironic break.

When you got the contract, how was the relation with the client? Did they allow you to work freely? Or were they strong in their position?

No, it was a very good process. I mean they had to be consequent in their intentions. It would have been a bit strange if you start such a competition and then you make a complete shift. As I said, the only thing that we changed was the introduction of this interim type, with 60 m².

Do you know why they invested in something like this? Was it just to try something else and see what would happen, or were they convinced that this would work?

No, it's based on a very cool market study. They had seen in Glattpark a lack of studios, they had just analyzed the market, seen the big need, and they decided to offer that. As I said it's not due to idealism. It's based on a market study, which is fine for me, I don't need social utopia projects.

You said that they were quite open, but then in the realization, was it difficult to negotiate, for some materials and so on? Because probably it cost more?

At one point they questioned the wooden construction of the two top floors. But then we could show that this made sense. You can see on the facade that two regular apartments on the lower floors correspond to three apartments on the rooftops, because they are narrower.

Here you see the pillar in the apartment bellow, and it was not possible to go on with this massive pillar structure up to the top. They would just stand randomly in those roof apartments. You have to make a structural change here. Up to that point, it's massive, then it's wooden. The facade is wood construction, then covered with sheet metal. This was at one point a discussion, but then we could show that if you do that in brick or in concrete, you would have to reinforce the structure because you would have more weight. Economically, it didn't make sense. But the floor material for instance wasn't a problem because they expect a lot of change in renters, and this is a very robust material. If you take wood, you will always have to renew it, but this stone is very robust. If you have every second year a change, then you don't have to continuously renovate the apartment.

So, you didn't have to make any big concessions?

No, not at all

Then why did it not happen? Because the project was strong enough at the end of the competition?

Rythmes de la façade

Or only because they let you be free in your way of doing the project?

This is always very hard to say. First, I think that you as an architect, you need to have good strong arguments to do something. For instance, complex doors like the ones there also cost something. But we needed light from the site, to make it a good space, so our argument was strong enough. Maybe one thing is that because it is something new, even if there is a big need, they accepted the need to offer good quality, in order to enter the market. For instance, there are some built-in elements, a built-in shelf, built-in lights, ... The idea was that it works like a plug and play apartment. You don't have to organize your own electricity, install lights. You only need a bed, a table and a chair. Then you can live in it. The shelf is already there, it works for the room and for the bathroom. All your clothes can be in here, so you can use this shield as a wardrobe. Really, you don't need a lot of furniture. As you said, I guess it was in order to enter the market, to offer a bit more than what you normally get, to make it more attractive. I think this helped.

And the budget, were they really strict on it?

Yes, they had a budget, and we also had one round of cost optimization, but this is normal, it was not a big thing. My impression was that economically, this was always on the safe side, because per square meter, you get more rent for a small apartment than for a big one. If you have four-room apartments and you add another room, this room can't cost as much as the rest of it. The rent doesn't go up proportionally. This is also the reason why now everybody has two and three-room apartments, especially in Zurich. It's just economically more interesting and there is a big need for small apartment. This is just the extreme form of it.

But could you imagine that even if it is sure to be profitable, they won't try to squeeze as much as possible.

Of course, but it was not the case, absolutely.

Did they have any interest about architecture?

Yes.

During the discussion, was it with financial representatives, or also with architects on their side to discuss the project with you?

Not architects, but a site manager.

So Careal was quite present in the architectural debate?

They wanted to make a piece of architecture, because it is also part of the product. They wanted to offer something cool and specific and so on. I think that those projects that are going into niches help a lot to make it specific.

Studio en duplex

When we talked with other architects, they said that there were changes in their projects, lots of concessions. But also, there was this idea that the crucial architectural points were debated only internally, they don't speak about that with the clients.

OK, actually we are very lucky in that aspect. We never had big conversations. I don't know why. With some respect we probably could convince, maybe because we didn't ask for too much, I don't know.

You said that it was rented in one day, so I guess it worked. Now, if you look at this project, is there anything that you would like to change or that you could have added? Or are you at this point satisfied?

I don't know... For me, it's all fine.

Did you take some ideas or process from this experience to other projects later? In the way to deal with the client, and also in the architecture.

For the client no. It's always very different. What we tried in another competition was this loggia space, which is not exactly a loggia, more a kind of three-season room. This has quite a bit of potential. Conventional balconies can be used for two months during summer. The rest of the year it's empty, not usable. I think that what we did could be realized more. But we didn't win this competition!

Was Careal happy with the product? But also about the relation that you had?

Yes, we are now doing another project with them.

Also as a competition?

No, it is a direct command.

Also for a niche?

It will be a kind of niche thing, but we still don't know, we didn't start actually. It's brand new, but I'm curious. It's more central this time. I could imagine that they want to go further, to be even more specific. We will see.

They seem to be like "Mécène", but working economically.

I think they are just smart. They all worked for Wuestpartner before, this huge consulting company here in Zurich. In the beginning of the interview, I said that most investors act in the sense of risk minimization. This is not following a market logic. A market logic would be to do something specific that is unique, and by that you get a bigger chance to rent or sell it. If you do what all the others do, then the chance that you can't rent, or sell is actually bigger. The behavior in my opinion is totally against a market logic. Careal, they somehow recognize it. If you look in the car or whatever industry, they always try to be specific to differ from one another. But the housing market is not following that logic, which is for me completely strange.

Zone communes des logements groupé (de quatre chambres)

It's also cost optimization, you address a niche, you can quantify it, address something particular, ...

Exactly.

Do you have any feedback from the inhabitants? Do they use the common spaces?

Is the project like what you planned?

I think the adaptation to the shared facilities needs some time. It is used, but it could be more. I think people are quite happy. I visited several apartments with student groups or other. The people we saw were quite happy. If you don't hear anything, it's always a good sign. You only get response when something is not good.

Do you think that making architecture very specific can help in the relation with the client?

I think so. Every process is different, every client is different. Sometimes you argue in an architectural way, sometimes in a functional way. I mentioned this stone floor. Of course, for us it was also an architectural issue, but you can very easily argue in a practical, functional way: it's so robust, works in the kitchen, in the bathroom, in the loggia and so on. In this process it is a lot about argumentation and tactic. You must think about timing also. Which moment for which issue. Some issues you have to bring up early in order that you have enough time and so that the client can get used to it. He doesn't have to decide now, we can come back to that. If you have to decide under pressure, it's not good. But there is no rule! For other things it's good if you have to decide under pressure, because you can only think once, you can't rethink it and change opinion. You have to program the process.

So, for you the possibility of having quality in a housing project depends on the quality of the relation between the client and the architect?

Of course.

Also, because you say a lot to them, you don't hide anything?

I mean, you don't have to talk about everything. But most things you have to decide together. You can't decide about materials on your own, it's just not possible.

But for example, for the floor, you mentioned that it has an architectural importance for you, but it was also functional. Did you only talk about function, or did you also mention what it meant for you as an architect?

In that case, both were possible because they were really interested in architecture. Other clients do not have any understanding about architecture, you don't have to argue in an architectural way, you have to try to only argue about function, costs, whatever. That depends on the personality of the client.

Vue d’une chambre du logement groupé

Then for you does it change something or not? The fact that for this project the client was really concerned about architecture, did it make the project better?

No, I think it's the same quality level for every project, it's just that you have to argue in a different way. For example, for Brüggliäcker, they were less "professional" let's say, not as used to talking about architecture, or thinking about architectural categories. But it worked as well. You must sense how you have to talk to people.

And you never had to make any concessions...

Well I wouldn't say "never", but you have to set priorities. What is more important, less important. Then you can balance that. There are no rules. You have to find out later, on your own!

Source des plans et images :

Lütjens & Padmanabhan : http://luetjens-padmanabhan.ch/
Loeliger Strub : http://loeligerstrub.ch/
Bakker et Blanc : https://www.bakkerblanc.ch/
Laccroix Chessex : http://www.lacroixchessex.ch/
EMI : http://www.emi-architekten.ch/
Edelaar Mosayebi Inderbitzin Architekten. 2017. *Edelaar Mosayebi Inderbitzin : 2016.*
ISBN 978-3-033-06165-1
Miroslav Sik : http://www.miroslavsik.ch/
Duplex Architekten : https://arcspace.com/feature/mehr-als-wohnen/
Müller Sigrist Architekten : http://www.muellersigrist.ch/
Adrian Streich Architekten : http://adrianstreich.ch/
Haerle Hubacher Architekten : http://haerlehubacher.ch/
Dreier Frenzel : http://www.dreierfrenzel.com/architecture/
Documents fournis directement par le bureau
Atba Architecture : https://www.codha.ch/fr/les-immeubles-de-la-codha?id=3&display=plans
Tribu Architecture : http://www.tribuarchitecture.ch/
FHV Architectes : http://www.fhvarchitectes.ch/
Zimmerman Sutter Architekten AG : https://www.swiss-architects.com/de/zimmermann-sut
ter-architekten-ag-zurich/project/mcs-gerechtes-wohnhaus?nonav=1

Livre III
Analyse

Table des matières Livre III

1- Une diversité qualitative 9

1.1- Innovation ? 9

1.1.1- La qualité par la nouveauté 9

1.2- Hétérogénéité 12

1.2.1- La qualité par la diversité 12

1.2.2- La qualité par la flexibilité 13

1.2.3- La qualité par l'indétermination 15

1.3- Spécificité 17

1.3.1- La qualité par le site et ses contraintes 17

1.3.2- La qualité par le langage architectural 18

1.3.3- La qualité par les espaces communs 20

1.4- Synthèse 22

2- Comment la relation avec le client influence la qualité du projet ? 23

2.1- Quelle est la motivation du client ? 23

2.2- Quel type de client pour quel type de relation ? 24

2.2.1- Le promoteur : à la recherche de la rentabilité maximale 24

2.2.2- Le promoteur « smart » 25

2.2.3- Le propriétaire privé supervisé 26

2.2.4- Les coopératives 27

2.3- Quel processus de projet ? 30

2.3.1- Un appel à projet suivi d'un mandat direct 30

2.3.2- Le concours en deux phases 31

2.3.3- Une étude de faisabilité comme concours 31

2.3.4- Le concours public avec rendu intermédiaire 31

2.4- Synthèse 33

2.4.1- Le regard de la ville 33

2.4.2- Le principe du concours 33

3- Comment répondre qualitativement et spécifiquement de manière appropriée ? 35

3.1- Une question de client 35

3.1.1- La qualité est la rentabilité 35

3.1.2- L'offre proposée ne peut pas être le choix de l'architecte. 36

3.1.3- Confiance plutôt que pression 37

3.1.4- La qualité du projet passe par la qualité de la discussion 37

3.2- Lutte acharnée ou adaptation 38

3.2.1- La complexité du subjectif 38

3.2.2- Accepter la concession ? 38
3.2.3- Faire de ses concession une force pour le projet 39
3.3- Timing et communication 40
3.3.1- Une réflexion architecturale en amont 40
3.3.2- Avoir un discours clair, une force de conviction à travers ses idées 41
3.3.3- Quel type de discussion pour quel client ? 41
3.3.4- Le « jardin secret » 42

Les diverses discussions que nous avons pu avoir avec les quatre bureaux d'architectes nous ont permis d'étoffer notre problématique. Chaque interlocuteur et chaque projet suivis (Alexandre Blanc avec le projet de Sébeillon, Eik Frenzel avec l'écoquartier de Jonction, Thomas Padmanabhan et Oliver Lütjens avec Herdernstrasse, Christian Inderbitzin avec Toblerstrasse, Brüggliäcker et Glattpark) nous ont apporté un nouveau point de vue, une nouvelle manière d'aborder la question de la qualité architecturale ainsi que la relation avec les clients et son influence sur le résultat final.

Nous n'avons dès lors pas tellement cherché à avoir une réponse unique et rationnelle en croisant les enquêtes. Il était néanmoins important de retirer une lecture commune de ces discussions vis-à-vis de notre problématique. Aussi nous avons identifié différents points successifs que nous souhaitions étudier.

En premier lieu, nous nous sommes penchés sur la diversité qualitative qui ressort du travail de ces quatre bureaux. L'idée était de montrer la richesse des possibilités offertes pour répondre de manière qualitative à la question du logement en Suisse, en intégrant une démarche liée à la spécificité et à l'hétérogénéité. C'était également l'occasion de saisir ce que justement cette notion de qualité architecturale signifie pour eux.

Dans un second temps, nous avons pu comprendre à quel point le client ou le processus de réalisation pouvaient influencer le travail de l'architecte. Nous avons eu la chance d'avoir là encore une grande variété dans la nature de chacun des projets que nous avons questionnés. Nous avons voulu alors analyser l'interaction des différents acteurs avec lesquels les architectes ont pu collaborer, quelles sont les relations qui en ont résulté. Nous avons voulu comprendre également les particularités des différents processus de réalisation et leur impact sur une possible qualité architecturale.

Pour finir, nous avons tenté de faire ressortir de ces enquêtes les éléments qui permettent de pouvoir répondre réellement de manière qualitative. En effet, s'il y a une multitude de réponses envisageables à la qualité architecturale d'un logement, nous aimerions comprendre comment elles deviennent possibles, quelle est la démarche, l'attitude à prendre et pour quelles circonstances. Là encore, l'idée n'est pas d'avoir un manuel standard pour savoir comment réussir à être qualitatif, mais plutôt de mettre en avant certaines pistes de réflexions que nous ont proposées les architectes au travers de leurs discussions.

1- Une diversité qualitative

Pour rester proche de notre problématique de départ, nous avions questionné les architectes sur les aspects qu'ils pensaient novateurs de leur projet. En effet, nous pensions qu'une réponse au problème qualitatif des logements passait par une volonté d'innovation de la part de l'architecte, ou tout du moins à l'échelle du projet. C'est-à-dire proposer de nouvelles typologies, réinterpréter certains principes de distribution ou autre. Les réponses ont été très variées et finalement il semblerait plus juste de parler de qualité architecturale. En effet, l'innovation est probablement un vecteur de qualité mais pas forcément une condition à celle-ci. Lütjens & Padmanabhan ont d'ailleurs clairement exprimé qu'ils n'étaient pas intéressés par l'innovation à proprement parler. Les réponses des différents architectes correspondaient plus à une réflexion architecturale qui donnait une force au projet, une spécificité et par conséquent une qualité, mais où finalement l'aspect novateur n'était peut-être que son caractère unique et son insertion dans un contexte à la fois physique et temporel. Dès lors, une question plus convenable serait de savoir comment un projet implique une manière de vivre qualitative, tout en répondant à des enjeux d'hétérogénéité ou de spécificité. De manière assez évidente, ces questions n'ont pas forcément le même sens, la même résonnance d'un architecte à l'autre, mais également en fonction des modalités et de la taille des projets. C'est aussi cela qui va permettre une diversité de réponses qualitatives.

1.1- Innovation ?

1.1.1- La qualité par la nouveauté

Innovation Constructive

D'un point de vue constructif, les normes et standards tel que celui Minergie obtenu par Bakker et Blanc sont très poussés et témoignent d'une sensibilité de la part des constructeurs pour l'innovation des matériaux et processus de construction en Suisse. Ils participent de manière non négligeable à la qualité des logements ainsi qu'à leur réalisation. Cependant, aucun des architectes que nous avons interrogés, hormis Alexandre Blanc, n'a jugé nécessaire d'en parler, sans que nous mettions nous non plus l'accent dessus. En effet, comme nous avons pu le préciser dans le premier chapitre de notre énoncé, la qualité de construction en Suisse est déjà extrêmement poussée. Elle ne concerne pas forcément tous les bâtiments de logements existants, mais il ne nous semblait pas forcément nécessaire de revenir sur cet acquis, afin que nous puissions développer d'autres thèmes plus architecturaux à nos yeux : typologie, distribution, langage ou autre. Pour Pierre Menoux, responsable du projet de Sébeillon pour Realstone, la dernière véritable innovation dans la construction de logements était d'ailleurs l'arrivée des sanitaires il y a 100 ans.

Néanmoins, pour le projet de Sébeillon, cette notion d'innovation dans la construction s'est révélée plus importante. Elle se traduit au niveau des façades de type sandwich, qui ont permis de travailler de manière efficace sur un module complet, compactant toutes les nécessités techniques de cette dernière. Cela a permis de valider très tôt toutes ces caractéristiques, et d'y réfléchir de manière approfondie, afin de proposer un élément en série modulable sur l'entier du projet et compatible avec la vision de l'architecte. Grâce à cette innovation constructive, la qualité des façades, et donc du bâtiment, a pu être poussée à son maximum, confirmant cette corrélation possible entre innovation et qualité. Cela d'autant plus que ce travail a permis de réduire l'épaisseur estimée de ces façades, sans diminuer leur efficacité, mais faisant au contraire augmenter les surfaces utiles des logements.

Une offre innovante ?

Telle que nous l'entendions, la qualité architecturale pourrait se traduire par un certain renouvellement de l'offre, où l'on proposerait des logements plus aptes à répondre aux nouveaux modes de vie, mais qui inviterait également à vivre de manière différente, en suivant des typologies novatrices par exemple.

Il n'y aura que lors de notre entretien avec Christian Inderbitzin que cette question sera vraiment au centre de la discussion. C'est même lui qui nous conseillera de parler du projet qui dans leur travail répond le mieux à ce sujet avec Glattpark. En effet, lorsque nous lui présentons nos intentions, le sujet s'oriente directement sur le manque de renouveau dans la production de logement. Il semble qu'il y ait une sorte de « mainstream » général qui rende tous les concours relativement semblables au niveau des propositions de logement.

En ce qui concerne Glattpark, il s'agit justement d'un projet qui se voulait novateur. C'est directement le promoteur qui en avait l'intention. Dès lors, les architectes peuvent s'exprimer sur ce sujet, et tenter d'apporter par leurs dessins cette réponse novatrice. Le projet propose essentiellement des studios. C'est évidemment une typologie qui existe depuis longtemps, mais pas forcément de manière fréquente, ni à l'échelle de tout un projet, dans un contexte de logements urbains. A ces studios s'ajoutent des appartements de 4 unités. Ces dernières sont considérées comme relativement autonomes. Elles ont leur propre salle d'eau, leur loggia, et s'ouvrent sur un espace commun où se trouve la cuisine. Ce modèle peut être dès lors occupé de diverses manières, par des colocataires, une famille avec des grands-parents, etc. Selon l'architecte, c'est une manière de concevoir un bâtiment qui sort des modèles classiques.

Si l'on regarde l'offre proposée, elle peut sembler quelque peu banale malgré tout. En effet, on a déjà vu des studios ou des modèles de logements pour colocation. Ce qui est différent ici, c'est à qui on le propose. Si on a pu être confronté à des logements étudiant suivant ces critères, il est peut-être moins fréquent de voir ce modèle proposé à cette échelle. Il s'agit là d'une étude de marché précise réalisée par les promoteurs, afin de cerner les besoins de ce quartier Zurichois en pleine construction. Et c'est une étude qui a porté ses fruits dans la mesure où d'après l'architecte, les logements ont été entièrement loués dès le premier jour de mise sur le marché.

On peut donc avancer que la qualité proposée a pu trouver preneur de manière efficace. Mais on peut encore une fois nuancer l'apport novateur dont parlait l'architecte. D'après le témoignage d'une locataire, la population qui y vit est essentiellement jeune. Le projet ressemble davantage à un ensemble de logements post-étudiant qu'au modèle hétérogène pour famille et grands-parents qui nous avait été décrit, et qui n'a pas encore trouvé sa place. Si le projet offre des logements à une classe de la population qui n'était pas forcément considérée auparavant, il ne s'agit pas pour autant d'une révolution typologique ou architecturale.

Une innovation facultative

L'innovation se trouve peut-être plus dans la faculté que peut avoir un logement à proposer une pluralité d'utilisation sans en imposer une particulière. Cela nous permet de mettre en avant une réflexion sur le travail d'EMI et celui des architectes de manière générale. L'innovation proposée n'implique pas que la personne doive s'adapter à un nouveau modèle. Il s'agit d'une proposition qui est faite, et en aucun cas d'une obligation. On ne propose pas de typologies inédites, le projet peut ressembler à un autre existant. Mais au lieu d'habiter un logement qui suit la logique d'une

famille standard qui ne nous correspond peut-être pas, on a la possibilité de trouver un logement qui nous convient et qui pourra nous convenir de manière différente. Cela ne nécessite pas que l'on change notre manière de vivre, que le projet ne puisse pas correspondre à une famille standard ou que du jour au lendemain on ait une population uniquement hétérogène, mais on s'en laisse la possibilité. D'un point de vue qualitatif, cela donne une grande pérennité au projet.

Pour Glattpark par exemple, il faudra attendre de voir l'évolution du projet. On répond aujourd'hui à une demande spécifique qui peut sembler déjà vue, mais on laisse dans la nature du projet une liberté dans son appropriation future. L'innovation se traduit donc par une certaine indétermination, nous y reviendrons par la suite.

1.2- Hétérogénéité

1.2.1- La qualité par la diversité

Si le projet de Glattpark d'EMI propose une offre spécifique en intégrant un type de logement inexistant auparavant dans cette nouvelle zone de Zurich, la question se révèle plus complexe lorsque le projet est directement à l'échelle d'un quartier.

La diversité par la grande échelle

La qualité du projet passe alors directement par la diversité typologique. Au-delà même de la qualité, c'est une nécessité pour le propriétaire afin de ne pas se retrouver avec une quantité trop importante de logements identiques à louer en même temps. Ce qui semble être une évidence est en réalité une tâche importante pour l'architecte. Comment réussir à proposer dans un contexte aussi dense que peut l'être un quartier résidentiel urbain une richesse de typologies, d'accès, de distributions. C'est au prix de ce travail que la qualité du projet prend forme. D'une part, cela permet au projet de fonctionner. Le fait de pouvoir attirer différentes populations, modèles sociaux permet d'augmenter la probabilité de trouver preneur. Cela donne également une diversité d'utilisation à la fois des logements, mais aussi du projet de manière générale. On donne la possibilité au projet d'être appréhendé de diverses manières, et donc de pouvoir fonctionner de plusieurs façons. On fait vivre le projet dans une logique d'ensemble qui lui donne sa qualité et sa pérennité. En proposant une diversité de choix, la question de l'hétérogénéité est prise en compte.

Pour Sébeillon, d'après Alexandre Blanc, il s'agit d'un projet pour mille habitants, ce qui est assez conséquent surtout à l'échelle de Lausanne. On a dans ce cas précis trois typologies différentes, avec trois plots distribués par une cour, une barre avec une rue intérieure, et le bâtiment d'angle avec un atrium. D'après l'architecte, cette déclinaison de types est la raison pour laquelle le projet a pu attirer des populations diverses, *bigarrées*. Grâce à ce travail de diversification, on a le modèle d'une *ville dans la ville*, une véritable dynamique de quartier qui a fait et qui fera fonctionner ce projet par la diversité de ses acteurs.

Identités hétérogènes

A la question de l'hétérogénéité s'ajoute celle de la spécificité. C'est-à-dire réussir à proposer une offre variée tout en étant capable de répondre de manière précise à des manières de vivre relativement définies. A l'échelle d'un quartier, la diversité est nécessaire, mais son appropriation également. Chaque nouvel habitant doit pouvoir s'identifier à l'endroit où il habite, où il vit. La qualité naît donc de cette complexité de devoir associer dans le projet une unité générale mais également une diversité d'utilisation non dénuée de spécificité.

C'est ce que propose l'écoquartier de Jonction. D'une manière similaire à Sébeillon, le travail de Dreier Frenzel propose une réponse à l'échelle d'un quartier. On a un ensemble de trois bâtiments aux fonctions cette fois clairement différentes, car tributaires respectivement de trois maîtrises d'ouvrages. La question de l'hétérogénéité dans ce projet est primordiale. On a six clients qui décident de faire un projet ensemble sur une même parcelle. Avant même le travail de l'architecte, la diversité du quartier à concevoir est déjà inhérente au projet.

A l'inverse du cas précédent, où l'architecte conçoit de son plein gré pour un seul client un choix élargi de réponses, il fallait ici proposer une manière de faire cohabiter trois manières de vivre

différentes côte-à-côte. Avant même d'étudier la réponse donnée par les architectes, il convient de noter la présence, lors de la phase de concours, de la sociologue Marie Paule Thomas. Le fait même de réfléchir au projet en intégrant la dimension sociale propre à chacune de ses entités est déjà une réponse aux enjeux de la spécificité dans le logement. Nous verrons par la suite comment, à cette spécificité, les architectes ont pu ajouter une notion de flexibilité.

D'après Eik Frenzel, un autre aspect qualitatif du projet est d'avoir proposé trois bâtiments compacts au lieu d'une dispersion d'éléments moins denses. Par cela, on conserve un certain langage urbain d'ensemble, mais on permet également à chaque entité d'avoir une force suffisante à l'échelle du projet. Chaque habitant peut se référer, s'identifier à l'ensemble auquel il appartient. « *Il y avait surtout dans le projet un caractère indicatif, au lieu d'une démarche de séparation* ». C'est également une logique écologique et économique. En construisant de manière dense, on limite les surfaces au sol, les surfaces de façades. On rassemble les programmes de manière structurée plutôt que de les étendre. C'est aussi une façon d'apporter de la qualité au projet en offrant davantage d'espaces extérieurs ainsi qu'une rentabilité énergétique et économique.

Cette question de la densité était également présente dans le quartier de Sébeillon, mais elle était une manière de rentabiliser encore davantage la parcelle, en augmentant de 30% la surface de logements. On a donc deux réponses sur la question de la diversité typologique à l'échelle d'un quartier. Cette différence d'interprétation est due à la fois aux intentions des architectes bien évidemment, mais peut-être davantage à la différence des clients : un promoteur pour Sébeillon, des coopératives accompagnées par la ville de Genève pour Jonction. Nous y reviendrons.

1.2.2- La qualité par la flexibilité

« Weak architecture »

Nous parlions précédemment de diversité dans le logement. La flexibilité est un moyen d'inscrire cette notion dans le temps. En effet, la manière la plus efficace de proposer une offre hétérogène, de façon pérenne est d'offrir une possible transformation en fonction de l'évolution de la demande. Pour ce faire, l'une des options serait de proposer une architecture radicale mais presque minime, ce que nous appelons « Weak architecture ». Il s'agit d'un système porteur très simple et efficace, radical, dans lequel le reste du développement ne dépend finalement que très peu de l'architecte, laissant alors au projet la possibilité de s'adapter aux desiderata fluctuants de ses habitants. L'appropriation du projet par ces derniers étant rendu possible par la qualité de flexibilité du bâtiment.

Pour le bureau de Dreier Frenzel, le social loft est justement un projet qui *rapproche deux formes d'habitat, le loft et le logement social, façonnant un hybride nommé "social loft" répondant à la diversité des modes d'habiter de notre société*. De manière générale, l'ensemble de l'écoquartier de Jonction suit une logique constructive stricte d'une grande simplicité avec des poteaux-dalles. Cette structure a une grande force dans le projet et se retrouve traitée de manière différenciée dans chacun des logements, pour chacun des bâtiments. Dès lors, aux cloisons des divers logements, aux sols, aux ouvertures se juxtaposent ces éléments structurels blancs qui viennent rappeler de l'intérieur l'appartenance des logements à l'ensemble unitaire. Cette notion d'élément unitaire se retrouve également sur les façades, où les fenêtres en bandeaux suivent le rythme imposé par la structure donnant là encore une vision d'ensemble dès l'intérieur. Au-delà de cet aspect presque phénoménologique et sensoriel, un élément crucial se joue avec cette force structurelle d'une simplicité extrême. On a une logique d'ensemble qui semble presque rudimentaire, mais

suffisamment solide pour absorber les diverses spécificités que le projet imposait. La force de ce projet, c'est justement de réussir à répondre à ces trois clients voulant des logements totalement différents ; la CODHA, la coopérative « Des Rois » plus classique et la FVGLS pour des logements sociaux, le tout en réussissant à donner une lecture unitaire du projet. Chaque bâtiment est à la fois extrêmement spécifique, mais tout à fait similaire à ses voisins. En ce qui concerne la qualité architecturale qui en découle, c'est justement cette notion de spécificité et d'hétérogénéité qui semble être totalement prise en considération à travers ce concept. Si la pertinence de cette « Weak architecture » pouvait sembler relativement admise d'un point de vue théorique, le fait de la voir de manière concrète donne tout son sens à ce concept. De plus, les différentes coopératives ont été très présentes dans la prise de décision, très au fait de la qualité de vie qu'ils voulaient obtenir et renforçant davantage le projet.

Cette structure simple est donc aussi un moyen facile d'être pérenne. Si le projet réussit à fonctionner selon trois manières de vivre différentes, on envisage avec beaucoup moins de difficulté une nouvelle adaptation pour un nouveau mode de vie. Il semble qu'il soit assez facile, en tout cas aisément envisageable de modifier certains aspects du projet sans devoir toucher à sa structure, simplement établie.

Donner plus d'ampleur aux espaces de jour

La flexibilité peut être aussi, de manière moins radicale, la capacité que peut avoir un logement à s'adapter à différents modes de vie. Cela grâce aux espaces qu'il propose et qui trouveront par leur qualité diverses manières d'être utilisé.

A Sébeillon par exemple, nous avons rencontré une colocation de quatre dans un appartement conçu à la base pour une famille. En effet, les chambres étaient relativement petites hormis celle destinée aux parents. Pour ces étudiants, il était difficile de réussir à mettre dans leur chambre plus qu'un lit et un bureau ou un lit et une étagère, ce qui peut poser problème. Cela pourrait ressembler à un mauvais exemple d'une offre inadéquate à la demande, dans la mesure où ces locataires nous confiaient qu'elle était à un prix de location bien trop élevé pour une famille avec des enfants. En revanche, il est intéressant de noter que ce logement, dessiné pour un mode de vie relativement déterminé à la base a pu trouver des locataires qui n'y correspondaient pas. On peut trouver cette situation plutôt normale, surtout en temps de crise du logement où l'on prend ce que l'on trouve, d'autant plus en étant étudiant. Mais ces derniers ont choisi délibérément de louer cet appartement, alors qu'ils avaient le choix d'en prendre un autre, plus ou moins dans le même quartier et moins cher. D'après eux, le confort général, l'ensoleillement ont été des éléments déterminants. Mais ce qui fut le plus important pour eux était la qualité des espaces de jour dont ils pouvaient bénéficier. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle ils sont toujours satisfaits de leur logement. Ils ont accepté le fait d'être moins autonomes dans leur chambre pour profiter d'espaces communs cette fois-ci généreux, ce qu'ils qualifiaient d'ailleurs de *moderne*.

Au-delà de cette histoire qui peut sembler anecdotique, même si ces locataires nous confiaient qu'ils n'étaient pas les seuls étudiants à faire cela, cela démontre une certaine flexibilité du logement. Là où elle nous intéresse d'autant plus, c'est qu'elle est due directement à la qualité de ces appartements. Cette flexibilité n'est pas forcément une stratégie principale du projet, ce qui confère, on peut le supposer, une certaine « stabilité » au logement. Il s'agit d'une réponse claire et définie à une offre demandée qui ne va pas chercher à se complexifier pour apporter une quelconque indétermination. La qualité architecturale qu'elle propose peut être comprise et appréhendée différemment.

1.2.3- La qualité par l'indétermination

L'exemple précédent nous montre que la qualité du dessin permet une plus grande flexibilité dans l'utilisation d'un logement. Cette qualité pourrait être poussée davantage, en n'invitant non pas seulement à profiter de la richesse d'espaces communs définis, mais en incluant dans la totalité du projet une indétermination dans l'utilisation des différentes parties qui le composent.

Dispositions et espaces indéterminés

La qualité passe donc par le dessin même des espaces du logement. A l'inverse du « Weak architecture », où le logement peut être modifié en totalité, où même l'ensemble des logements peut changer, il s'agit ici d'une indétermination à l'échelle de la pièce ou de la distribution générale, intégrée dans un dessin plus fort et clairement défini. Pour nous, la flexibilité correspond à la capacité d'un projet à s'adapter à différents modes de vie, à différentes fonctions. L'indétermination est plus une volonté de l'architecte de proposer directement un ou des espaces qui n'ont pas de fonction définie, quel que soit ce mode de vie.

Pour Wohnsiedlung Toblerstasse par exemple, Christian Inderbitzin nous l'a décrit comme un projet suivant l'idéologie dominante, cherchant à répondre aux besoins d'une famille classique, dont il suspecte la pertinence, comme nous avons pu le voir auparavant. Malgré cela, au niveau du plan type, le positionnement des différents appartements permettrait une certaine indétermination dans leur utilisation. On pourrait passer relativement facilement d'un 5 pièces à un 6 pièces, faire évoluer les logements selon les nécessités spécifiques à chacun, sans que cela n'induise un surcoût ou une adaptation difficile. Il y a également une sorte d'indétermination au sein même des logements qui est offerte par la disposition et la distribution des espaces, que l'on peut s'approprier facilement. Sur un autre projet (Wohnsiedlung Brüggliacker), c'est la disposition des pièces à l'intérieur de l'appartement qui propose une nouvelle manière de vivre. Les chambres se disposent à l'opposé les unes des autres et les espaces « de jour » prennent place dans la dilatation produite. Les dimensions de la cuisine deviennent beaucoup plus larges que les normes conventionnelles : « *This is a kind of not determined area where many different and informal things can happen* ». Dans ce projet-là, on propose dans un cadre de vie relativement classique une certaine liberté d'utilisation, une certaine flexibilité d'usage.

Modules indéterminés

L'indétermination peut également être la base de la conception d'un projet. Dans les cas précédents, elle est présente dans une partie du dessin général, mais ne constitue pas son essence. L'idée est d'apporter ici une qualité au projet par la conception d'un élément conçu comme le plus indéterminé possible. Et cet élément devient alors un module qui composera le projet. On conçoit une sorte de cellule, dessinée et organisée, dans laquelle chacun peut vivre de manière indéterminée, selon son mode de vie. C'est ce que propose Glattpark.

Le plan d'étage fonctionne comme un ensemble de modules identiques, parfois déclinés pour faire de plus grands logements ou modifiés pour faire des appartements de 4 chambres. Ces modules, que Christian Inderbitzin appelle des « *Hall* », impliquent une certaine indétermination dans la manière de les habiter. Pour commencer, il s'agit de logements relativement étroits, profonds se finissant sur une grande ouverture vitrée sur toute la hauteur de l'appartement. Pour les studios de base, la structure porteuse est également mise en évidence, mais à chaque fois centrée. De là, chaque paroi, chaque division de l'espace est plus libre. Ceci est renforcé par les parties vitrées

en haut de chacune de ces parois et la présence générale importante de cloisons vitrées. Le plafond et par extension l'espace de tout l'appartement est perceptible en tout point. Il n'y a pas de claire séparation des pièces, ce qui est d'ailleurs renforcé par les différentes ouvertures qui offrent des combinaisons d'espace diverses : porte coulissante, armoire communicante, porte à battant et autre. A cela, chacune des pièces n'a pas une fonction clairement définie selon l'architecte. Chacun peut imaginer habiter son studio comme il le souhaite. Pour renforcer l'idée d'indétermination du logement, la loggia peut être totalement close. Elle fonctionne dès lors plus comme un jardin d'hiver, une « *three seasons rooms* » de laquelle les habitants peuvent profiter davantage. Dans les appartements de 4 chambres, chacune de ces dites chambres fonctionne comme une « moitié » de studio, comprenant sa loggia, une pièce plus définie cette fois-ci et une salle d'eau. Comme nous avons pu le dire, cette modularité dans ce cas précis donne une autonomie à chacune de ces « demis cellules », qui peuvent être occupées par n'importe qui.

Cette réflexion à l'échelle du module n'est pas sans rappeler le travail du Corbusier dont les architectes ne cachent pas leur influence. Ce retour aux modernes, déjà visible chez Dreier Frenzel avec l'ossature poteaux dalles, se retrouve malgré tout retravaillé. Là où l'Unité d'Habitation proposait un module très réfléchi et complexe convenant à une famille avec deux enfants, les architectes proposent un modèle plus restreint, où la nature des habitants reste plus libre. En revanche, en ce qui concerne la qualité des espaces, des ouvertures, des duplex sur la partie supérieure, ou même les jeux de meubles, l'inspiration est totale.

Si l'on devait alors émettre un bémol sur ce travail, ce serait peut-être sur la radicalité de cette règle modulaire. Si l'on peut croire aisément à l'indétermination de ces *halls* ainsi que la facilité d'appropriation par les habitants, le fait de proposer essentiellement des logements individuels pose des questions. Est-ce vraiment le schéma de vie future ? On peut en douter. C'est d'ailleurs pour cette raison que toute une partie de ces logements sont composées de quatre chambres. Ce projet résulte d'une étude de marché précise de la part du client, sur un besoin précis dans un quartier donné et on peut supposer que le projet est efficace dans ce cas-là. Mais la réponse ainsi que la recherche faite par les architectes pourraient devenir encore plus intéressantes si elles pouvaient s'appliquer, se conjuguer dans un autre contexte. Il s'agirait de réussir à donner cette indétermination dans le logement, cette qualité cellulaire, en suivant des tailles d'appartements plus variées par exemple.

1.3- Spécificité

1.3.1- La qualité par le site et ses contraintes

Nous avons pu évoquer la notion de spécificité auparavant, notamment d'un point de vue social. C'est-à-dire rechercher dans le projet sa faculté à correspondre à un habitant, ou à un mode de vie donné. La réflexion qualitative que nous voulons avoir ici se porte plus sur la capacité d'un projet à répondre à un endroit donné. Le projet n'est pas seulement spécifique à un mode de vie, mais à un emplacement avec lequel il travaille et se conjugue, apportant la meilleure réponse possible à un terrain défini.

Le projet traitant le mieux de cette complexité est celui d'Herdernstrasse de Lütjens & Padmanabhan. Ils nous confiaient à ce propos que les logements qu'ils avaient conçus n'étaient pas faits pour tout le monde, que même eux, pour des raisons familiales ou de localisation ne pouvaient pas y habiter. Si nous avons apprécié l'honnêteté de leur réponse, nous avons également été intéressés par le fait de proposer des logements en sachant qu'ils ne correspondraient pas à un mode de vie classique. « *You need to have a certain income or a double income and no kids. Although they are also people with babies that are living there, it still makes it less heterogeneous. It's not really a family apartment. I live with my three kids and I couldn't live there. It wasn't too small, but it would have been difficult I think* ».

Selon leurs dires, les architectes partent des contraintes du site et en conçoivent ce qui s'apparente à la meilleure réponse possible en fonction de ces données. Ils n'ont par conséquent aucune idée préconçue sur la manière de répondre à un projet. La seule réflexion qu'ils tiennent dans un premier temps, de manière très pragmatique, est celle des problèmes, des contraintes de base liées au projet : « *we are more interested in the maximum exploitation of the site, which is just an economical fact* ». On ne cherche donc pas du tout à répondre à une catégorie sociale, à concevoir un type d'habitat particulier, c'est le terrain qui donne ses logements. Bien entendu, il s'agit là d'une vision quelque peu imagée et simplifiée de leur réflexion, mais elle montre une production de logement qui cherche en premier lieu à maximiser le rendement de la parcelle. C'est de cette base presque uniquement économique, et certes due à des conditions de réalisations favorables, que le projet commence. Par exemple, il s'agissait pour Herdernstrasse d'une parcelle très profonde, avec des problèmes de consolidation sur la partie droite, d'une façade face à la rue relativement étroite. De là nait un plan d'étage avec deux appartements se développant en profondeur à partir de la façade principale. De leur propre aveu, cette réflexion en amont ne s'agit absolument pas du projet. C'est une sorte de plateforme où se mêlent les différentes contraintes qui modèleront le projet. Par la suite ils *transforment cela en idées*. C'est-à-dire que de ces contraintes naissent des distributions, des typologies, des figures, mais aussi des intentions d'implantation, d'expression. La qualité devient par-là totalement spécifique aux contraintes de base.

En termes de qualité architecturale, c'est une réflexion qui apporte une réponse intéressante. Il semble normal de vouloir rentabiliser la parcelle, surtout pour le client, il semble normal de partir des contraintes pour faire un projet, mais ce qu'il y a de plus fort ici, c'est le fait de ne se concentrer que sur ça. Même si ce raisonnement semble assez naturel, et qu'on imagine que les autres architectes que nous avons vus ont pu suivre un raisonnement similaire, il n'y a ici pas d'autres intentions à la base de la réflexion. On parlait de « Weak architecture », on pourrait parler ici de « Weak intentions ». Mais de la même manière que pour Dreier Frenzel, cette structure simple est la base d'une complexification forte, d'une *densité de projet*, pour Lütjens & Padmanabhan ce travail initial devient une plateforme sur laquelle investir le travail maximum.

Comme Thomas Padmanabhan a pu nous le faire remarquer: « *There are very few things you can generalize with an ideology or your own wishes […] it's not a choice, it's just math. We are extremely relaxed about these things* ». Par cette manière d'appréhender l'architecture, le projet se place directement comme étant le plus spécifique possible au contexte où il se trouve. Il n'y a aucune idéologie derrière. Les envies, les goûts de l'architecte ne rentrent pas dans l'équation. On a là aussi une réflexion très rationnelle. Et c'est finalement par la quantité de travail qui sera fournie par la suite que le projet devient qualitatif. Nous parlions de logements se devant d'être spécifiques à l'offre à laquelle ils s'appliquaient, c'est ici une réponse plus forte. Les logements sont spécifiques à l'endroit où ils se trouvent, et c'est cette spécificité que les habitants s'approprient, et non l'inverse. Il est important de noter que c'est un processus qui fonctionne également par le fait que le client se retrouve satisfait, et cela pour la raison la plus évidente que la parcelle est exploitée pour son rendement maximum.

1.3.2- La qualité par le langage architectural

D'une manière plus globale, l'un des enjeux de la qualité dans le logement passe par le langage architectural qui est choisi ou établi. En effet, on ne vit pas que dans un appartement, mais on habite un immeuble, un ensemble auquel on doit pouvoir se rattacher. Nous avons cherché à comprendre comment cela se traduisait dans les exemples que nous avions choisis.

Jeu de masse et de tectonique

Pour Bakker et Blanc, les façades ont été un point de discussion très fort. Comme nous l'avons dit, elles sont aujourd'hui réalisées en partie avec de la pierre, quand elles étaient initialement pensées en brique par les architectes, pour se relier au contexte industriel du site. Plus qu'une réponse à un contexte physique, il s'agit ici d'une volonté du promoteur, Realstone. Pour réussir à trouver une solution acceptable par tous, il a fallu concevoir un modèle tout à fait nouveau de la part des architectes. C'est une solution où la pierre est intégrée dans un système de masse en béton. Tout ce système tectonique de descente de charge constitue dès lors l'écriture réelle de la façade, dans laquelle la plus-value de la pierre demandée a été intégrée et rythme l'ensemble, au gré des ouvertures, elles aussi comprises dans ce système. Aussi, plutôt que de proposer une solution uniquement en pierre qui n'aurait sûrement pas fonctionné à l'échelle du projet et à son intégration dans le contexte, cette pierre ne devient qu'un élément constitutif de l'ensemble, qui est lui plus apte à répondre à son environnement. Ce système de façade que l'on retrouve sur chacun des bâtiments devient un langage fort et unificateur. On appartient à un projet dont on reconnait l'écriture. Cette écriture, tout en système de masse très strict répond également aux bâtiments et infrastructures environnants.

Fenêtres en bandeaux, unité et caractère industriel

De la même manière, l'écoquartier de Jonction se trouve sur une ancienne zone industrielle. Il était important pour les architectes de conserver cet aspect, pour répondre à un contexte, mais aussi donner une autre expression à des bâtiments de logements. Sortir des concepts préconçus à l'aide de ce caractère industriel que le site offrait. On pourrait ajouter également que la logique rationnelle dont font part Dreier Frenzel au travers de ce projet peut se transmettre dans le dessin des façades. Lorsque l'on vit dans un projet rationnel, on doit pouvoir le ressentir. Si les façades étaient en premier temps considérées comme beaucoup plus vitrées, les fenêtres en bandeaux permettent de conserver les intentions des architectes. En premier lieu, le caractère industriel est conservé. Ensuite, il y a la volonté d'offrir une continuité, une unité au projet dans sa totalité. « *Le*

bandeau est un potentiel créatif pour réunifier les trois bâtiments sur le site tout en créant une sorte de différenciation ». Cet élément unitaire qu'est la fenêtre en bandeaux peut être facilement modelé tout en offrant dans l'ensemble de ses modifications une lecture commune. Eik Frenzel parlait alors d'une *perception de frères et sœurs* qui nous semblait très parlante. Comme la structure poteaux dalles permet d'absorber moult modifications, les façades sont alors elles aussi très « flexibles » selon les désirs des clients. Dès lors, chacun d'entre eux a voulu pendant la phase de chantier changer la couleur de son bâtiment sans que cela ne relève d'un exploit trop difficile à surmonter ou que cela n'affecte trop la lecture unitaire de l'ensemble. De l'intérieur, ces fenêtres continues laissent à nouveau percevoir son logement comme partie d'un tout.

Une façade à l'échelle de la rue

Pour Lütjens & Padmanabhan ainsi que EMI, cette lecture d'ensemble est peut-être moins en vue, dans la mesure où il ne s'agit pas de la conception d'un quartier dans sa totalité. Néanmoins, Pour Herdernstrasse, il a fallu inclure le projet dans son contexte, c'est-à-dire une succession de logements des années 30. La réponse choisie a été de donner un dessin là aussi avec des fenêtres en bandeaux qui pouvait ne pas sembler tellement contextuelle, mais qui était avant tout un moyen de justement séparer, faire coexister les deux entités : logements des années 30 et nouvelle construction : « *It's like if you have a friend who always says yes, you freak out. If somebody has his ou her own position, then you can create a relationship. That was the idea* ». C'est une façade qui doit également résoudre les problèmes de nuisance de la rue. On a alors un travail de matérialité extrêmement fort. La façade semble devenir un artéfact, une figure faite par une succession de plans où l'équilibre général se forme. C'est un résultat complexe qui s'exprime sur le bâtiment comme un plan. En revanche, la façade « jardin » est beaucoup plus simple dans son traitement, en crépi blanc, mais bien plus complexe dans sa tridimensionnalité. Le projet suit finalement une logique assez classique d'immeuble de logement avec la façade principale très raffinée et urbaine quand celle côté cour se déforme selon les envies de chacun. Là encore, même si l'ensemble relève d'une complexité et d'une finesse de travail certaine, c'est avant tout une réponse essentiellement contextuelle. Ce qu'il y a en revanche d'étonnant est l'autonomie que peut avoir la façade principale vis-à-vis de l'intérieur des appartements. Cette discussion entre deux éléments est permise par le recul de la structure porteuse dans l'appartement, créant une circulation dans les appartements directement contre la façade et par conséquent une plus grande liberté dans la disposition des pièces par la suite. C'est là où la vision purement contextuelle s'enrichit d'une volonté architecturale.

Inscription urbaine

Glattpark est un quartier relativement récent, où les nouvelles constructions de bureaux et de logements ont explosé ces dernières années. La réponse pour s'intégrer dans ce quartier fut de proposer une écriture urbaine, pour rester dans la logique de l'extension de la ville de Zurich, et non pas dans la logique d'une banlieue périphérique. Cette écriture se fait selon eux en alignant les façades aux rues, aux bâtiments alentours, en proposant des commerces en rez-de-chaussée. Il y a également une expression de ces façades qui est résolument urbaine, et qui peut être vue comme une réponse très qualitative. Recouverte dans sa totalité de tôles plates noires, la façade suit une tripartition classique avec le rez-de-chaussée en arcade, les étages réguliers et finalement le dernier composé de duplex donnant une certaine verticalité à l'ensemble. D'un point de vue constructif et conceptuel, toute la structure de la partie basse de l'ensemble est en béton alors que le dernier étage est en bois, rappelant les mansardes haussmanniennes. De fins éléments linéaires viennent diviser les étages et orner cette façade, lui donnant un relief délicat. Le rythme

régulier des étages principaux vient donner lui aussi une force à la lecture de la façade, tout en se confrontant à celui des mansardes, qui vient apporter par succession d'espaces vides et pleins un couronnement à l'ensemble.

L'élément le plus fort de ce processus, c'est que cette écriture très sensuelle n'est que le résultat d'une logique rationnelle. L'alignement aux bâtiments, aux rues est presque une logique de non choix, les magasins en rez-de-chaussée également, mais ils impliquent les arcades. La logique modulaire et rationnelle des studios permet également ce rythme. En poussant le principe de ces studios dans une verticalité forte, on peut justifier l'ossature en bois des logements de couronnement, la différence de rythme, et finalement la tripartition de la façade.

1.3.3- La qualité par les espaces communs

Comme nous avons donc pu le voir dans la partie précédente, la qualité du logement est tout autant importante d'un point de vue externe. Le travail de façade, d'implantation du projet est une condition sine qua non de sa pertinence, mais également de sa légitimité. De la même manière, certains projets incluent des espaces communs dans leurs fonctions. Nous pensons que ces espaces de transition, de communauté sont importants dans le processus de création du projet, mais également dans sa qualité ou sa pérennité.

La communauté au centre

Le sentiment d'appartenance à un projet ne peut pas se faire uniquement par des espaces communs. Il ne sera efficace que si ces derniers participent à l'articulation générale de la réalisation. L'architecture permet effectivement de mettre en avant cette notion de communauté, de permettre à chaque habitant de s'y référer et d'avoir l'impression d'y appartenir, sans avoir forcément à y participer. On apporte là une qualité de vie importante.

Pour Glattpark, on rentre dans le projet par une cour minérale où se déploient les coursives, mais également un « tronc », une boite vitrée sur les trois étages de logements, où prennent place des espaces communs ; deux buanderies et une cuisine. Ce tronc n'est porté au niveau de la cour que par un pilier rappelant l'Unité d'Habitation. Ce n'est pas la dernière référence au Corbusier. Cette cour minérale se veut dans la continuité du toit de cette Cité Radieuse, qui était justement le lieu social par excellence du projet. On y trouve une grande table en pierre, mais aussi une pièce d'eau ainsi que des puits de lumière pour le parking souterrain, plus en relation avec le couvent de la Tourette cette fois ci. Ce pilier dont le banchage est apparent se répète dans les étages de cette boite vitrée, mise dans une position centrale. Au niveau des mansardes, de manière presque ironique, un arbre vient prendre place sur la toiture de ce « tronc ». Par moment, les coursives offrent elles aussi des espaces communs, allant de simples bancs à des zones de barbecue ou de jeux pour enfants. On accède à ces zones de manière moins directe, en continuité d'une coursive, sur le toit, offrant une vue sur les montagnes environnantes. S'ils restent des espaces ouverts, on comprend tout de suite qu'ils appartiennent aux habitants.

La notion de communauté ne se fait donc pas uniquement par les nombreux espaces communs, mais justement par leur positionnement au cœur du projet. Ces espaces sont mis en avant sans obliger quiconque à y participer. Si la façade extérieure entrait en dialectique avec le quartier et la ville de manière plus large, la cour donne à voir directement la communauté. On est dès à présent dans le projet, chez soi. Et ce qui nous donne cette notion d'appartenance sont justement ces espaces communs qui structurent la cour et les distributions générales. De nouveau de manière assez

fine, les coursives ne font pas directement le tour de la cour. Il y a toujours des jeux de niveau qui donnent un certain seuil de privacité à ces accès. Cette liberté de pouvoir profiter de nombreux espaces communs sans y être obligé rejoint les autres thèmes abordés par les architectes dans ce projet. Elle en est une force, même si selon Christian Inderbitzin, il faut laisser du temps pour que les habitants s'approprient réellement ces espaces communs. Aujourd'hui, ils sont utilisés, mais ils pourraient l'être plus, ce qui est aussi le ressenti des habitants que nous avons pu interroger.

Une porosité au niveau du sol, et dans les cours

Cette notion de communauté doit avoir un sens beaucoup plus important lorsque le projet est à l'échelle d'un quartier. En effet, si elle peut déjà structurer un bâtiment et favoriser son appropriation par ses habitants, la qualité des espaces communs est un élément d'autant plus primordial quand ils permettent également la distribution de tout un ensemble d'entités.

Dans l'écoquartier de Genève, la densité des trois bâtiments permet d'avoir un rez-de-chaussée moins occupé tout en donnant à ces tours les espaces communs du client qui s'y réfère. Les personnes de chaque bâtiment vivent davantage ensemble, partagent les mêmes espaces communs dans un lieux qui leur est propre. Grâce à cette possibilité de créer tout un quartier en une fois, les seuils de privacité évoluent par rapport au modèle standard de l'immeuble face à la rue. Tout le rez-de-chaussée est accessible, public comme un réseau ouvert traversant tout le quartier et les bâtiments. Chacun de ces derniers fonctionne avec une cour où prennent place des espaces communs inhérents au bâtiment dans lequel elles se trouvent. Tous les sols, les terrasses, les toitures deviennent une opportunité de créer des lieux d'activités communes aux habitants et parfois même à ceux des alentours. Cependant, certains seuils sont aussi plus privatifs. Les coursives ne desservent pas forcément tous les étages, elles deviennent de grands balcons pour deux appartements par exemple. Si l'on ajoute à cette richesse le langage architectural dont nous avons parlé auparavant, où chaque bâtiment est en relation avec les autres, où dans chaque appartement se lit l'appartenance à un plus grand ensemble, il y a vraiment une logique très forte de communauté, qui par son importance fait partie intégrante de la qualité du projet. S'il n'a pas été encore livré dans sa totalité, la cour de la FVGLS fonctionne déjà très bien selon ce modèle, notamment pour les enfants, puisqu'il faut déjà y effectuer des travaux de retouches !

Une richesse de transitions entre intérieur et extérieur

D'une manière moins collective, qui est aussi nécessaire suivant la nature des projets, les transitions entre intérieurs et extérieurs sont également des éléments clé de la qualité. Même s'il est très loin d'être nécessaire d'obliger les habitants à vivre ensemble, le sentiment d'indentification à un projet est primordial, comme nous avons déjà pu le faire entendre. Cela peut passer par une sorte de procession d'entrée inhérente au bâtiment. Il s'agit là d'inviter l'habitant à passer par différentes phases de privatisation, où le sentiment d'appartenance croît également. Si cette richesse de transition est réussie, la qualité de vie du projet ne peut en être que mieux servie.

En effet, dans le projet de Sébeillon, la diversité typologique apporte des distributions et des circulations différentes en fonction des bâtiments. Si cela apporte un premier temps une appropriation diversifiée de ces derniers, les cours ou l'atrium, par lequel il faut passer pour rentrer chez soi donnent une autre vision du projet. Il y a une transition entre les espaces intérieurs et extérieurs plus douce. Comme pour Dreier Frenzel, les seuils de privacité évoluent. Il y a des espaces purement extérieurs, entre les plots ou le long de la barre où prennent place des jeux pour enfants par exemple. Il y a l'espace de la cour, dans laquelle seuls les habitants de cette cour peuvent entrer.

Elle est un espace pour autant ouvert, qui n'est pas encore un espace privé, mais un endroit que l'on partage avec ces voisins. Dans cette cour prennent place les circulations et les coursives, donnant toute une dynamique à l'ensemble. Comme chez EMI cette fois-ci, l'idée de la communauté est donnée à être vue, et on y passe pour rentrer chez soi. Les habitants que nous avons rencontrés nous confiaient beaucoup apprécier ces espaces, cette cour intérieure et son traitement, où même l'aspect des matériaux qu'ils pouvaient qualifier d'un peu rude, presque froid avec le béton apparent n'était au bout du compte pas ou peu dérangeant pour la qualité de l'espace qu'il créait. Cela sans qu'il y ait besoin qu'il soit utilisé. En effet, si eux nous confiaient ne pas tellement s'en servir directement, le constat était sensiblement le même chez l'architecte. L'utilisation des espaces communs se fait petit-à-petit. Là encore, il faut du temps pour que la vie de quartier prenne. Mais c'est déjà synonyme de réussite lorsque ces espaces apportent une qualité de vie sans même avoir à être forcément utilisés.

1.4- Synthèse

Par le nombre de parties qui composent cette réflexion sur la nature de la qualité d'un projet, nous avons pu voir qu'il existe beaucoup d'éléments, de pistes permettant d'y répondre. Nous avons pu voir que certaines caractéristiques que nous avions relevées se retrouvaient dans plusieurs projets, ou qu'un projet possédait bien plus d'une seule caractéristique qualitative.

Si les architectes ont par conséquent un large choix d'interventions, qu'en est-il lorsqu'on les confronte aux désidératas d'un client ? Quelle est l'influence de ce dernier dans le processus de création, mais aussi de réalisation du projet ? De la même façon, le processus de création, de réflexion implique une réponse qui y sera forcément lié.

2- Comment la relation avec le client influence la qualité du projet ?

Nous avons eu la chance d'avoir des projets dont les clients ainsi que les phases de conception n'étaient jamais identiques. Cela n'implique pas que nous puissions dresser un tableau exhaustif des diverses situations imaginables en Suisse, mais nous en avons un aperçu. De plus, le fait que chacun de ces architectes ait réussi à répondre de manière qualitative, quand bien même les conditions n'étaient pas les mêmes, indique avant tout leur faculté à s'adapter à leur client. L'idée n'est donc pas de décrire ces derniers de façon objective, mais de la manière dont ils nous ont été présentés par les architectes, afin de mieux comprendre quelle a pu être la relation entre ces deux protagonistes, les points et processus qui ont été développés.

2.1- Quelle est la motivation du client ?

Si nous avons pu étudier cette question dans la partie d'analyse, nous trouvions important de comprendre quelle avait été la motivation concrète des clients des projets dont nous avions discuté.

Sans tellement de surprise, c'est évidemment la rentabilité qui est avant tout cherchée. Que ce soit pour Sébeillon, Herdernstrasse ou Glattpark, on a un investisseur qui veut avant tout placer son argent et en retirer du profit, de manière plus ou moins drastique.

Pour Eik Frenzel, lorsque nous lui avons présenté notre sujet, sa réponse a été différente. Tout d'abord, parce que l'écoquartier de Jonction est gérée essentiellement par des coopératives. Il a dans un premier temps dressé un constat des intentions d'un investisseur de manière similaire à celle que nous pouvions avoir : « *L'investisseur, il ne s'intéresse pas à la qualité, il s'intéresse tout simplement aux bénéfices* ». Par la suite, il ajoute : « Une coopérative n'a pas d'objectifs monétaires, mais de qualité […] liés aux modes de vie*s, économiques* ». Nous reviendrons bien évidemment sur le modèle de la coopérative qui nous a été décrit, mais ce constat indique, et ce n'est pas forcément le seul cas que nous ayons eu, que le client ne cherche pas forcément la rentabilité. C'est une fin, mais ce n'est pas la seule. La volonté d'avoir un parc immobilier de qualité peut parfois compter tout autant. Il implique malgré tout une meilleure rentabilité, mais également une certaine pérennité. Cette idée de pérennité est primordiale pour le client, comme Pierre Menoux a pu nous le confirmer.

D'un client à l'autre, les intentions, la motivation peuvent être sensiblement les mêmes dans les grandes lignes : la rentabilité, ou tout du moins l'économie, la pérennité, la qualité… Ce qui va changer, c'est l'ordre et l'importance qu'elles vont avoir.

2.2- Quel type de client pour quel type de relation ?

2.2.1- Le promoteur : à la recherche de la rentabilité maximale

La rentabilité au détriment de la qualité ?

Au risque de dépeindre de manière quelque peu péjorative le promoteur immobilier « standard », ce dernier rechercherait uniquement le rendement. D'un point de vue purement mathématique, c'est lui, investisseur, qui prend le risque que le projet ne fonctionne pas. Il tente donc de le limiter au minimum, même si cela peut passer par moment au détriment de la volonté architecturale, ce qui est tout à fait normal. Là où cette logique peut déplaire, c'est lorsque, au nom d'une meilleure rentabilité, on met en péril l'équilibre qualitatif du projet, en se contentant d'assurer uniquement un certain rendement au bâtiment, sans rechercher une quelconque qualité de vie.

A ce sujet, le projet de Sébeillon était sous la charge de Realstone, direction de fond de placement en Suisse. L'architecte, qui s'estime malgré tout satisfait à 90% du projet final nous a décrit des relations relativement tendues. C'est un promoteur dont justement *le critère essentiel est le rendement, pas la qualité des objets*. De ce fait, certains bâtiments que possède ce fond ne sont là que parce qu'ils possèdent ce rendement correct, sans qualité architecturale nécessaire. Alexandre Blanc fait d'ailleurs un constat de base relativement similaire au nôtre : « *Je pense qu'il y a une certaine tension dans le marché du logement sur la Riviera lémanique. Du coup même quand on fait totalement n'importe quoi on trouve des locataires, des acheteurs. Je dirais que cette tension sur le marché immobilier fait qu'on ne peut certes pas se permettre de faire non plus vraiment n'importe quoi, mais on peut se permettre de faire des choses pas terribles* ».

L'argument économique comme argument d'autorité

Si l'on peut comprendre aisément que la construction d'un ou de plusieurs bâtiments entraine par définition des modifications, des surcouts, des arrangements d'un point de vue purement constructif ou bien évidemment économique, les enjeux sont totalement différents lorsque tout est sujet à modifications, surcouts, arrangements, avant même les aléas du chantier.

Pour Sébeillon par exemple, les relations entre clients et architectes sont purement techniques et financières. Il ne s'agit en aucun cas d'y mélanger l'architecture, et c'est d'ailleurs le travail de ce dernier de réussir à justifier ses idées, ses concepts à travers d'arguments compréhensibles et acceptables par tous. Cette situation peut être tout à fait compréhensible, mais elle devient un peu plus litigieuse lorsque chacun ne respecte plus sa position. Là encore, Pierre Menoux insistait sur cet aspect primordial, et ce n'est finalement pas un hasard si c'est précisément au départ de ce dernier que le nouveau responsable de projet de Realstone interférera dans les questions architecturales. Lorsque la volonté de l'architecte ne peut pas être justifiée techniquement, et s'il n'y a pas un certain respect pour son travail, les choix subjectifs par définition du client prendront le dessus, au détriment des recherches de l'architecte. Ce fut le cas ici pour les matérialités intérieures, où toute la recherche constituée dans le manuel de projet fut biffée sans explications supplémentaires, où les menuiseries extérieures pensées en bois finirent en PVC.

Cette subjectivité n'est pour autant pas uniquement le fruit d'un manque de goût discutable. Si la qualité architecturale semble être toujours au second plan, c'est parce que tout doit être passé à la moulinette de l'optimisation. Dans cette dynamique, il est difficile de pouvoir argumenter sur tout et tout le temps. Dans un premier temps, Alexandre Blanc parlait de forfaitisation de la part des

entreprises. C'est peut-être le problème majeur. On demande aux entreprises de proposer un panel de solutions qui rendra leur coût moins cher. En revanche, ces solutions ne sont pas forcément, même peu probablement celles de l'architecte. On ne peut pas demander à l'architecte de dessiner toute une série de détails, de matérialisations pour par la suite lui proposer un forfait groupé de solutions moins chères. Sur un projet où d'après l'architecte, il a fallu prendre plus d'une dizaine de milliers de décisions, si chaque élément doit être de nouveau discuté, transformé, la charge de travail, mais surtout de tension est considérable.

L'argument économique comme vecteur de pression

L'autre élément problématique à la bonne réalisation d'un projet est la compétence des directeurs à gérer ce genre d'opération. La pression permanente qui découle d'une philosophie comme celle de Realstone, où tout est question d'optimisation à outrance fait l'objet d'un « turn over » assez élevé dans le personnel, turn over qui est d'autant plus important que selon Alexandre Blanc, le fond est sous doté en personnel et en compétence. On donne à une personne la responsabilité de plusieurs millions, sans qu'elle n'ait forcément de connaissance du projet global et de sa nature. On comprend que la volonté, la qualité architecturale n'est alors plus une priorité. Ce renouvellement permanent empêche une certaine expérience de la part des directeurs de projet. Chez Realstone, ces derniers étaient d'abord d'anciens architectes, puis des personnes issues de la gérance et maintenant de l'entreprise générale. « *En fonction de l'interlocuteur, il y a énormément de paramètres qui changent dans l'analyse* ».

On a donc une relation relativement conflictuelle qui influence par conséquence la qualité architecturale. Il faut se battre constamment car les objectifs finaux divergent. La qualité architecturale n'est donc pas impossible, mais elle est le fruit d'une lutte conséquente. Nous avons conscience que notre analyse reste très subjective et se place du côté de l'architecte, mais il est important de noter à quel point cette stratégie d'optimisation peut être néfaste malgré toute la rentabilité qu'elle produit pour le seul client.

2.2.2- Le promoteur « smart »

La véritable différence qui peut exister entre un promoteur « standard » et un autre « smart » se situe pour nous dans la démarche qu'ils entreprennent pour arriver à la rentabilité. En grossissant le trait, le premier cherche la rentabilité avant tout grâce à l'optimisation de la parcelle, de la surface des logements, des matériaux, des processus de construction… Le second se concentre en premier lieu sur la demande à laquelle il s'adresse pour se permettre par la suite d'offrir un projet qui sera dans tous les cas adéquat pour le client.

Etude de marché et figure de proue

Dans ce sens, Glattpark est avant tout la volonté d'un promoteur de faire un projet phare pour une niche du marché immobilier. Avant même la conception architecturale, l'idée de sa qualité est déjà présente. Le groupe veut réaliser un bâtiment qui fera office de figure de proue. La qualité architecturale devient l'argument de l'offre. La volonté de base de Careal n'est cependant pas tellement différente de celle de Realstone : la rentabilité. C'est le moyen d'y arriver qui change. Là encore, ce n'est pas une logique totalement irrationnelle ; « *it's not due to idealism. It's based on a market study* ». Là où la production de logement semble se standardiser, ces clients proposent une offre qui se démarque. Christian Inderbitzin nous confiait alors ce qui semble très bien résumer leur logique : « *most investors act in the sense of risk minimization. This is not following a market*

logic. A market logic would be to do something specific that is unique, and by that you get a bigger chance to rent or sell it. If you do what all the others do, then the chance that you can't rent, or sell is actually bigger. The behavior in my opinion is totally against a market logic. Careal, they somehow recognize it. If you look in the car or whatever industry, they always try to be specific to differ from one another. But the housing market is not following that logic, which is for me completely strange. ».

En travaillant avec le marché économique de cette manière, Careal a trouvé le moyen d'être plus libre que les autres promoteurs ou investisseurs, tout en proposant sur le marché ce qu'il n'y a pas encore. On a l'impression d'un travail plus en fond, d'une étude de marché poussée. Le client ne réfléchit pas seulement aux coûts de construction, au coût total du projet, il réfléchit tout autant à celui à qui il offre cela. Il n'est évidemment pas concevable de penser que Realstone n'a pas étudié lui aussi son marché, mais par le fait de travailler pour une niche peut-être, l'étude de Careal semble plus aboutie. Elle devient une fin suffisamment forte pour que n'importe quel projet puisse se faire.

Liberté et confiance

Pour l'architecte, il y a alors une très grande liberté. D'autant plus dans ce cas précis où la relation entre le nombre de studios louables et la surface de terrain globale autorisait une largesse supplémentaire. Si l'architecte nous précisait que les discussions pouvaient également concerner l'architecture dans ce cas précis, car les clients y étaient réellement sensibles, la logique générale ferait penser que ce niveau de qualité dans la relation n'est même pas nécessaire, au vu de la liberté offerte par le client. C'est une liberté certes, mais surtout une confiance de la part de l'investisseur envers l'architecte. Malgré notre insistance, Christian Inderbitzin ne nous a jamais évoqué aucun problème majeur dans la réalisation de ce projet. S'il semble logique qu'un investisseur qui recherche de l'innovation ne vienne pas par la suite brider sa propre intention, il est assez remarquable - presque suspicieux si l'on est de mauvaise foi - que l'architecte n'ait eu aucune concession à faire. Cela n'a pas empêché certaines discussions, notamment au niveau de la matérialité de l'ossature, mais les réponses devaient être suffisamment justifiées, l'investisseur suffisamment ouvert ou confiant pour que le projet ne se modifie pas.

2.2.3- Le propriétaire privé supervisé

Un placement financier de qualité

Lorsqu'un client privé ne possède pas tout un parc, mais uniquement une parcelle ou un seul bâtiment, la réalisation d'un projet immobilier reste un placement financier sur le long terme. En revanche, l'idée de construire un bâtiment de qualité à la fois dans sa pérennité et dans sa manière de l'habiter est plus importante, dans la mesure où cela devient un garant de rentabilité sûr et efficace, c'est ce que nous montre le projet de Herdernstrasse.

Il s'agissait d'un investisseur composé de plusieurs personnes : une femme, ses trois fils, les deux épouses et leurs enfants. Ils étaient supervisés par un responsable de projet de chez Schaeppi-Grundstuecke, groupe qui allait devenir responsable de la location de l'ensemble. Dans la phase de concours, leur influence n'était pas prédominante. Leur objectif était de choisir la solution la plus rentable, sans entrer dans des détails architecturaux ou constructifs. Les 6 propriétaires ainsi que le représentant de l'agence immobilière participaient aux réunions et débattaient entre eux fréquemment. S'ils avaient beaucoup de poids dans les décisions, ils avaient une grande confiance

dans les architectes, dont ils ne remettaient pas tellement en cause les choix architecturaux. Cette liberté pour l'architecte était à la fois due à cette confiance, mais également aux discussions internes à la famille qui favorisaient généralement les positions des architectes.

Il n'y a d'ailleurs pas tellement eu de grandes objections, seulement deux discussions importantes sur le budget : une sur la façade principale, l'autre pour les planchers, les deux étant plus chers. Pour la façade, le client a accepté la plus-value, afin de proposer une image de qualité face à la ville. Pour les planchers, ce sont les architectes qui ont accepté de mettre de l'eau dans leur vin, acceptant qu'un parquet moins cher puisse donner malgré tout la même atmosphère que la solution qu'ils proposaient. Les architectes voyaient les remarques des clients comme une manière d'améliorer la qualité du projet. Lorsque le client avait une envie subjective peu discutable ; un type de cuisine, de salle de bain, d'ouverture… l'architecte ne remettait pas en cause cette décision et composait avec elle, sans que le projet n'en sorte affaibli. Dans cette mesure, la plupart de désaccords ont pu être réglés puisque absorbés dans le projet, sans affaiblir pour autant la qualité recherchée par les clients.

« *Package of cost* »

Ce qui permet cette confiance entre le client et l'architecte est le contrat qui s'opère avant la réalisation du projet. En garantissant un devis qui satisfasse les deux protagonistes, l'architecte peut composer à partir de cette base fixe qu'il a lui-même fixée quand le client peut s'assurer de la qualité de son projet.

Si ce système n'est pas exclusif à un projet, celui suivi par Lütjens & Padmanabhan en est le plus révélateur. Un budget ; *package of cost* fut établi avant la conception du bâtiment. De là, le projet se développa. Certains aspects furent moins bien traités tout en restant dans les standards, le béton de la cage d'escaliers ou des plafonds par exemple. Il a alors fallu concevoir une manière de les rendre appréciables malgré tout. D'autres aspects ont donc pu nécessiter un coût plus important, comme la façade principale ou les fondations. L'idée était de ne jamais toucher à ce *package of cost*, donnant ainsi comme nous l'avons dit une marge de manœuvre à l'architecte, lui permettant directement de voir où il allait être capable de proposer de la qualité à moindre coût, et où il préférait investir davantage. Il ne s'agit donc pas pour le client de vouloir réduire tous les coûts, mais d'accepter un budget fixe avec lequel l'architecte s'arrangera. C'est donc une charge de travail supplémentaire pour ce dernier, mais c'est ce qui lui garantit cette liberté. « *What is really uneconomical about this building is us, the work we put in it* ».

2.2.4- Les coopératives

Lors des interviews, nous avons eu deux visions des coopératives. La vision suisse allemande de Lütjens & Padmanabhan et EMI différait de celle romande de Dreier Frenzel.

Coopératives conventionnelles

Pour les Suisses Allemands, la coopérative est un moyen de construire de manière économique, mais qui finalement ne se différencie pas tellement des autres investisseurs, aux vues des standards obligatoires de construction. L'unique différence serait donc l'absence de spéculation. Du point de vue de Christian Inderbitzin, les coopératives, à cause justement de ce manque de spéculation et à fortiori de rentabilité ne peuvent pas prendre de risque, et restent dans des solutions conventionnelles. La prise de risque, le changement ne peuvent se faire que pas à pas, de manière

assez lente. Si nous n'avons pas pu tellement approfondir le sujet avec ces architectes, il semblerait que la qualité de la relation soit tout de même bonne avec une coopérative. Nous avons très rapidement évoqué cette question avec EMI qui nous confiait pour le projet de Brüggliacker des discussions peu architecturales, moins professionnelles dans ce sens mais qui avait tout autant fonctionnées.

Coopératives alternatives ?

Pour Dreier Frenzel en revanche, la coopérative est presque l'inverse de ce qui vient d'être décrit. Comme nous l'avons vu, pour lui la coopérative « *n'a pas d'objectifs monétaires, mais de qualité […] liés aux modes de vies, économiques* ». Sur cette question de la qualité, on peut déduire que le constat est le même chez les Suisses Allemands ; en revanche les avis divergent sur l'aspect novateur : « *C'est souvent beaucoup plus intéressant de travailler pour un milieu comme ça, parce qu'on peut proposer des solutions un peu différentes que celles qu'on peut avoir si on travaille pour un investisseur. Le plus important pour lui c'est les mètres carrés louables. Les surfaces comme buanderie, comme espaces communs etc., s'il ne peut pas gagner de l'argent avec, si ça n'est pas obligé par un règlement communal ou quelque chose comme ça, ça va tout de suite disparaître. Ce sont des choses auxquelles nous nous intéressons, sur lesquelles on travaille* ».

L'écoquartier de Jonction fait collaborer six maîtrises d'ouvrage : la Fondation Ville de Genève pour le Logement Social (FVGLS), la coopérative « Des Rois », celle de la CODHA, les Aménagements extérieurs de la ville de Genève, la Fondation des parkings de la ville de Genève et les Dépôt des musées de la ville de Genève. Rien que par la richesse et la complexité du client, le projet se révèle novateur. L'idée de travailler tous ensemble, pour réaliser un projet complexe à l'échelle d'une parcelle permet d'arriver à un résultat impossible si l'on avait divisé la parcelle en six. Comme nous l'avons dit, le projet visait une attention spécifique claire aux trois maîtrises d'ouvrage responsables des logements, la FVGLS, Des Rois et la CODHA. Cette dernière était composée des futurs habitants, très impliqués dans la conception et la réalisation. Pour la FVGLS et « Des Rois », il s'agissait davantage d'échanges avec deux, trois personnes représentant la maîtrise d'ouvrage. Les acteurs étant très hétérogènes, leur implication sur l'architecture n'était pas la même non plus. La CODHA avait un représentant architecte, mais également des personnes venant du monde du squat, la FVGLS était représentée par un architecte, en revanche pour « Des Rois », les principaux interlocuteurs étaient *des avocats, des économistes et des promoteurs immobiliers*. Pour les prises de décision, chaque client était responsable de sa partie, et les décisions communes étaient prises par tous.

Argumentation technique et fonctionnelle

En revanche, les argumentations entre architectes et clients sont restées en général purement techniques et fonctionnalistes. La qualité architecturale proposée par les architectes n'impliquait pas une augmentation de budget, au contraire elle était basée sur des principes déjà uniquement techniques et fonctionnalistes comme nous avons pu le voir. Le fait de concevoir des bâtiments denses, de leur appliquer une structure stricte les rendant facilement modulable permet également d'être économique. En ce qui concerne les parties communes, la plupart correspondaient aux demandes des clients. En revanche, les espaces verts, d'abord refusés par les maîtrises d'ouvrage ont été finalement acceptés par une mobilisation des futurs habitants, capables d'apporter également une qualité au projet. Il y a eu également une discussion sur les couleurs des bâtiments, qui fut l'une des rares discussions sur l'esthétisme. Les architectes voyaient l'ensemble dans un blanc uni. Mais l'un des clients a voulu changer la couleur de son bâtiment au dernier moment, puis

les deux autres suivirent le mouvement. On a alors trois couleurs différentes pour trois clients. Pour les architectes, chacune de ces contraintes est une *opportunité, une chance d'améliorer le projet*. L'idée étant de ne pas se fixer de contraintes, mais de laisser le client le faire. Ainsi, chaque opposition est vue comme une possibilité de faire évoluer le projet, de le « *densifier* » sans que les architectes n'aient à bloquer dessus. Cela fonctionne d'autant plus que le système constructif de base est très radical, mais extrêmement flexible. Toutes les modifications peuvent être alors absorbées dans le projet beaucoup plus facilement, en restant en résonnance avec les envies des clients.

2.3- Quel processus de projet ?

Tous les projets dont nous avons discuté étaient le fruit de concours, bien que très différents les uns des autres, à des niveaux de précision ou d'exigence divers. Ces concours sont pour Eik Frenzel : « *une chose primordiale pour la qualité architecturale* ». Ils obligent la confrontation entre plusieurs projets et influencent par-là la possible qualité architecturale. Dans son explication, le concours était surtout le moyen d'éviter les promotions privées, de rendre public ce qui appartient par définition à la ville, que la parcelle le soit légalement ou non. Alexandre Blanc pouvait tenir par moment un discours similaire. En parlant dans le cas inverse des « des petits copains qu'ils [Realstone] ont dans le périmètre » et qui construisent *des objets qui sont totalement détestables*. Nous n'avons malheureusement pas de contre-exemples directs dans les projets que nous avons étudiés pour nuancer ou confronter ces propos. Il semble néanmoins pertinent et fort probable que la qualité puisse venir justement de la confrontation d'idées, de visions. Dans le cas contraire la qualité n'est pas forcément impossible, mais elle est uniquement sous le contrôle du seul architecte mandataire et peut-être davantage du client qui l'a choisi. Nous partirons donc pour cette partie directement des quatre exemples de concours que nous avons eus afin d'analyser ce qu'ils ont pu apporter.

2.3.1- Un appel à projet suivi d'un mandat direct

L'assurance d'une planification urbaine qualitative et valeur du terrain

Le projet de Sébeillon a été l'objet d'un concours d'urbanisme réalisé par les CFF et la poste, propriétaires du terrain, afin de savoir quelle était la valeur maximale qu'il pouvait valoir. Ce concours qui se déroulait dans le cadre des marchés publics a été gagné par Bakker et Blanc, face à sept autres architectes. Il est déjà important de souligner l'importance de la ville dans le résultat final. Comme nous le précisait Alexandre Blanc, c'est une opération importante à l'échelle de Lausanne d'avoir plus de 1000 habitants de plus. Il fallait donc pouvoir répondre à une certaine qualité urbaine pour être sûr que le quartier fonctionne.

Appel d'offre et optimisation

Le projet proposait alors une morphologie tout à fait différente, avec une estimation à 224 logements (le chiffre n'est pas forcément précis). Il y a eu par la suite un appel d'offre pour investisseurs qui a été gagné par le plus offrant : Realstone. S'il a été le plus offrant, c'est aussi qu'il a su s'arranger avec l'architecte pour revoir le projet de base, et estimer un meilleur rendement. Il est important de noter que si ce calcul s'est fait du côté du promoteur, l'architecte a également estimé que son projet pouvait être densifié sans perdre qualitativement. La relation, le travail s'est fait avant même que le projet commence, par une recherche commune beaucoup plus forte. Le projet a pu être densifié de 30% d'après l'architecte, ce qui est très conséquent. Par la suite, le promoteur n'était pas forcé de continuer avec l'architecte qui avait gagné le concours, mais vu la relation qui s'était tissée entre les deux, vu la possible connaissance de l'architecte du terrain, vu sa recommandation par la ville, cela s'est fait.

Ce qui intéressant dans ce processus, c'est la relation qui a pu se faire entre l'architecte et le promoteur qui ont pu améliorer le projet selon leurs propres critères pendant toute la phase d'appel d'offre. On a une sorte de protection qualitative qui a été donnée par le concours initial, mais qui n'a pas bridé pour autant le futur acheteur, qui a pu réaliser une très belle opération tout en garantissant, un peu malgré lui une certaine qualité architecturale.

2.3.2- Le concours en deux phases

Connaitre et répondre précisément à des clients

Il y a eu un concours en deux phases pour l'écoquartier de Jonction. Une première plus sur l'urbanisme (malgré une échelle de rendu au 1 :200), tandis que la deuxième se concentrait davantage sur l'architecture. Le concours étant anonyme, il n'y avait pas de contact avec les clients directement. En revanche, comme nous l'avons dit, les architectes ont travaillé avec Marie Paule Thomas, sociologue, afin d'avoir une compréhension plus fine des attentes des différents acteurs, les coopératives. Il y avait donc une volonté de spécificité claire. Pour la deuxième phase du concours, il y a eu une équipe avec des ingénieurs garantissant une certaine qualité constructive, ainsi qu'une artiste, Susan Muller, cassant le regard « carré » de l'architecte. Les clients ont également été très présents pendant les deux tours du concours, demandant des gages de faisabilité sur les innovations proposées par les architectes.

Discuter et rendre concret un concept

L'avantage que propose ce concours est à la fois l'anonymat des différents prétendants qui empêche tout favoritisme, mais la forte implication des différents acteurs à rendre ce projet spécifique. Si l'architecte est inconnu, le client ne l'est absolument pas. Cela permet d'attendre une réponse tout à fait spécifique et qualitative de la part de l'architecte. Les deux phases permettent aussi de rendre concrète une idée qui semble pertinente. Ce fut le cas ici, où la deuxième phase a servi à donner des gages de faisabilité du fameux concept de « Social Loft ».

2.3.3- Une étude de faisabilité comme concours

Etudier la rentabilité pour proposer le meilleur projet

Le concours d'Herdernstrasse a permis de choisir d'un point de vue purement économique quelle solution était la plus rentable entre une restauration et agrandissement de l'immeuble existant, ou la création d'un nouveau bâtiment. Il n'y a aucun dessin technique ou architectural. Lütjens Padmanabhan ayant choisi la seconde option, qui était également la plus rentable, ils ont gagné le concours. On est dans une forme finalement assez proche du mandat direct, si ce n'est que cette mise au point préalable permet d'établir le fameux *package of cost*, auquel l'architecte et le client doivent se tenir. De plus, comme pour Sébeillon, si le concours ne semble pas forcément lié aux qualités architecturales du bureau en question, la faculté à proposer ce qui est le plus rentable pour le client, qui est une stratégie chère à Lütjens & Padmanabhan, peut déjà être un gage d'une certaine pertinence du projet. Et il est important de voir que cela est aussi une réflexion que ces architectes sont capables de faire. On ne cherche pas à être contre la logique de l'investisseur, on lui propose ce qu'il y a de mieux.

2.3.4- Le concours public avec rendu intermédiaire

Une connaissance et une discussion avec les clients

Careal avait à cœur de réaliser un projet innovant. Pour ce faire, ils ont fait appel à de jeunes bureaux. « *I don't know why, but maybe they hoped to get a bit more of something* ». Le concours n'étant pas anonyme, les clients ont pu avoir l'occasion de discuter avec les architectes et de s'impliquer dans leur réflexion. C'est aussi le sens qu'a eu le rendu intermédiaire. A ce moment

du concours, EMI a pu proposer les quatre thèses qu'ils avaient écrites, accompagnées d'une première ébauche de projet. Comme pour Dreier Frenzel, ce rendu permet de valider les points pertinents du projet et pouvoir démontrer leur faisabilité dans la seconde phase.

Un concours comme un appel à idées

Ce processus de projet fonctionne extrêmement bien parce que les clients recherchent avant tout la nouveauté. Ils attendent des architectes des réponses inédites et ne sont en aucun cas contraignants. En rendant le concours public, on montre que l'on s'intéresse à l'émulation, la synergie de ces idées qui ne pourront que rendre le projet meilleur. En revanche, ce système est peut-être plus discutable lorsque le client est moins amène à cette sorte de mécénat. On pourrait craindre un certain favoritisme, une présence trop importante et imposante du client.

2.4- Synthèse

2.4.1- Le regard de la ville

La ville peut alors devenir le garant de cette qualité architecturale. On peut espérer que tous les clients deviennent mécènes, on l'envisage beaucoup moins facilement. Pour les grands projets que nous avons pu étudier, Sébeillon et Jonction, l'influence de la ville a été déterminante dans la qualité finale du projet. Si l'action de la ville est plus limitée sur des plus petites parcelles, comme à Herdernstrasse ou Glattpark, on peut se poser la question d'une plus grande implication future de cette dernière, parce qu'elle est à la fois responsable et tributaire de la qualité de vie générée.

2.4.2- Le principe du concours

Le concours permettrait alors de faire le lien entre cette nécessité qualitative à laquelle la ville est tenue et les ambitions pécuniaires ou sociales des différents clients. On ne peut pas interdire à un investisseur de chercher avant tout la rentabilité, de ne pas vouloir prendre trop de risque. Dans l'état actuel, la ville ne peut pas superviser de manière efficace tous les projets qui ont cours. Le concours permet justement aux architectes de proposer des réponses qui se démarquent de la production standard, qui offrent une plus grande qualité de vie. Mais ils sont également tenus de rester dans une démarche rationnelle et concrète puisque c'est le client qui choisit. Le concours offre ainsi une réflexion qualitative en amont entre le client et l'architecte, où justement le dialogue entre les deux protagonistes permet d'apporter à la fois un gage de pérennité et de rentabilité pour le client mais également une possibilité pour l'architecte d'enrichir le projet de manière qualitative. Il devient alors comme une zone d'entre-deux, de discussion entre ces deux mondes, atténuant la tension de leur rencontre future, permettant à chacun de clarifier son ambition, sa position et son rôle. C'est un équilibre qui semble bien plus difficile à obtenir dans une relation directe. L'un des protagonistes peut perdre toute influence dans la réalisation. De la même manière, la garantie de qualité architecturale affermie par la diversité des propositions qu'offre un concours se retrouve fortement compromise. C'est la confrontation des idées qui permet à l'architecture d'évoluer.

3- Comment répondre qualitativement et spécifiquement de manière appropriée ?

Cette troisième partie a pour vocation de mettre en avant les différents points de réflexions sur la relation entre l'architecte et le client permettant selon nous d'apporter une réponse qualitative et spécifique au projet de logements. Nous avons pu voir qu'il y a diverses manières d'y parvenir, au gré de différents clients ou processus, nous voudrions maintenant comprendre quels en sont les principaux enjeux. D'une certaine manière, nous avons déjà pu aborder des pistes de réflexion dans les deux parties précédentes, nous voudrions ici compléter ces observations en les axant peut-être davantage sur cette relation de protagonistes.

3.1- Une question de client

Il semble tout à fait normal qu'il y ait différents clients, motivés par des objectifs totalement divergents, et pour qui la qualité de l'architecture n'est pas l'élément primordial. On parle ici d'investissement ayant pour but une certaine rentabilité, quelle soit pécuniaire ou sociale, et c'est bien évidemment l'objectif majeur. Nous ne cherchons absolument pas à remettre cela en question. Il s'agit même d'une caractéristique intrinsèque à l'architecture que de réussir à concevoir un projet qui satisfasse son client. C'est ce que résumait Pierre Menoux de manière basique : l'architecte dessine le bâtiment, l'habitant le vit. Mais si l'habitant le vit, qu'en est-il du client ? Se contente-il de financer et d'assumer le risque de la pérennité du projet ? Cette question se pose d'autant plus dans notre cas que nous avons parlé uniquement de projets pour le parc locatif. Il n'y a finalement que certains adhérents à la coopérative de la CODHA qui vivent dans le projet qu'elle a conçue pour l'écoquartier de Jonction. Dans tous les autres cas, le client n'avait pas vocation à habiter le projet.

Dans cette logique, qu'est ce qui pousserait finalement le client à rechercher la qualité architecturale ?

3.1.1- La qualité est la rentabilité

Les quatre projets que nous avons approfondis ont en commun d'avoir très bien fonctionné. Sébeillon a gagné le prix Bilan de l'immobilier en 2016. Selon Christian Inderbitzin, en un jour Glattpark a été loué. Pour l'écoquartier de Jonction, il est prématuré de répondre, mais il s'agit de coopératives, donc les objectifs ne seront pas les mêmes. Et pour la FVGLS ou la CODHA, les logements seront de toute façon occupés. Finalement, le projet témoignant au mieux de cette réalité est celui de Herdernstrasse. Aux dires des architectes, le prix du loyer était 30 à 40% supérieur à ce qu'ils avaient estimé au commencement du projet, et très élevé par rapport à ce qui se fait dans ce quartier de Zurich. Quand le promoteur a annoncé le prix, la demande qui était conséquente a disparu dans un premier temps. Les habitants potentiels comme les autres promoteurs ne l'avaient pas du tout estimé à un tel prix : « *We had people from real estate companies visiting the building. They said: "You are not going to get that rent, it's the wrong area"* ». Passé un premier scepticisme, tous les appartements ont été loués au prix fixé. Il faut donc croire que c'est la qualité de vie proposée qui a permis cette hausse considérable de la rentabilité. Ce qui nous pousse à dire que la qualité architecturale rend n'importe quel projet de logement plus rentable, d'un point de vue totalement capitaliste, pour reprendre les mots de Thomas Padmanabhan. En d'autres termes, la qualité architecturale est réellement perçue par les futurs habitants et est par conséquent un vecteur non négligeable du fonctionnement et de la pérennité de n'importe quel projet. Pour re-

prendre de nouveau les mots de Thomas Padmanabhan: « *We think that if we do a nice building, developed with a lot of love and commitment, some people would see it. It's not a philosophical question, it's a question of dedication* ».

Le revers de ce raisonnement provient du même exemple. Si pour un projet de qualité le prix du loyer ou même de vente est forcément beaucoup plus élevé que la normale cela pose de nombreux problèmes. D'un point de vue social, il y a une certaine gentrification qui peut poser question. Dans le cas de Herdernstrasse, il n'y a plus qu'une partie restreinte de la population qui peut se permettre de payer de tels loyers. Cette population n'est pas celle du quartier où le projet se trouve puisque les loyers étaient bien supérieurs au prix habituel. On ne répond donc pas aux besoins en logement du quartier ni même à la question de la qualité architecturale à la portée de toutes les classes sociales. On se contente de déplacer ce problème ailleurs d'une certaine façon. Hormis l'écoquartier de Jonction, tous les projets dont nous avons parlé avaient le même problème de loyers très élevés.

C'est du point de vue du client que cela pose problème. A Sébeillon, l'exemple de la colocation qui vit dans un logement dessiné pour une famille, parce qu'il n'est finalement pas abordable pour cette famille, en est une preuve. Le fait que Realstone ait pu gagner l'appel d'offre car ils avaient proposé le prix d'achat le plus haut, en estimant une hausse de surfaces habitables, la raison. L'architecte n'a pas tellement d'influence là-dessus. C'est encore Herdernstrasse qui nous le montre. Il n'est pas pensable d'augmenter de 30 à 40% la prévision initiale des loyers, réalisée d'après l'estimation des architectes.

Nous avons surement une vision un peu trop idéaliste du problème, mais finalement l'une des réponses les plus évidentes au manque de qualité architecturale dans les logements destinés à la classe moyenne est que cette qualité augmente de trop les prix de loyers ou de vente. Malgré tout, dans ce sens et dans une logique simple, le client a donc tout intérêt à proposer, quel que soit son objectif final, un projet de qualité pour assurer son rendement.

3.1.2- L'offre proposée ne peut pas être le choix de l'architecte.

Ce deuxième constat similaire peut sembler évident, mais il nous semblait important de le souligner, de montrer que ce que nous avions avancé dans la première partie, se justifie par les interviews. D'un point de vue quantitatif, l'architecte n'a absolument aucun pouvoir. Il ne décide pas de ce qu'il peut rendre dans un concours. Dans un exemple, Christian Inderbitzin résumait cela très bien: « *We had an invitation for a competition, it was about 350 apartments and all of them were about two, three, or four rooms, following the idea of the single-family apartment. […] Then, there is always the questions round at the beginning of the competition, and we ask why it is not more heterogeneous, and they answer in a quite nasty way saying "no, we know our clients and it has to be like that"* ». Si lors de la discussion que nous avons eue avec lui, la question de l'innovation et de la qualité dans des logements standard a été abordée, comme nous avons pu le voir précédemment, il en résulte que le client a une grande part de responsabilité dans la qualité et la pertinence générale du parc immobilier. Dès lors, une approche uniquement économique de la question peut poser question. Nous parlions également du rôle de la ville dans l'édification de projets, ce pourrait être un élément de réponse selon nous.

3.1.3- Confiance plutôt que pression

En revenant à l'échelle même du projet, cette notion de confiance semble être un élément primordial de sa réussite. D'un point de vue général, seul Bakker et Blanc ont pu avoir des problèmes de relation avec leur client. Pour l'écoquartier de Jonction, la discussion était intense mais productive, il en allait de même pour Herdernstrasse. Quant à Glattpark, la description qui nous a été faite du client était idyllique. De manière similaire, le seul projet ayant dû subir des concessions notables au détriment de la volonté architecturale est celui de Sébeillon. On doit bien entendu nuancer cette corrélation par le fait que les autres architectes n'ont pas forcément été aussi honnêtes ou qu'ils ont une autre manière d'appréhender les discussions et concessions avec leur client, nous y reviendrons. Néanmoins, même Alexandre Blanc nous confiait que cette pression n'était pas profitable, ni pour l'architecte, ni pour le client qui se retrouve dans la même situation. Là encore, c'est avant tout pour des raisons financières que cette pression s'impose, lorsque les budgets sont trop serrés, voir trop sous-estimés. Le meilleur exemple inverse est celui de la *wiggle room* dont nous parlait Thomas Padmanabhan. Dans les deux cas, Sébeillon ou Herdernstrasse, le *package of cost* est établi. La grande différence est sur la crédibilité de ce dernier. Dans le premier cas, il semble qu'il s'agisse davantage d'une pression dès le commencement du projet quand elle est une marge de manœuvre efficace pour le second. Dans un cas, la pression permanente se fera au détriment de la qualité architecturale au fur et à mesure de l'avancement du projet. Dans le second, elle est ce qu'elle doit être : une base de confiance mutuelle permettant le bon déroulement du projet et la satisfaction de chaque intervenant.

3.1.4- La qualité du projet passe par la qualité de la discussion

De la même manière, la relation entre le client et l'architecte est décisive dans une réalisation. Là encore, cela peut sembler une évidence, mais il s'agit pour nous d'un point crucial dans la qualité d'un projet. C'est ce dont nous nous sommes aperçus à la fin de nos enquêtes. Cela passe bien évidemment par l'architecte, nous y reviendrons dans les deux parties restantes, mais également par le client. Là encore, lorsque l'on a un respect de chacun des intervenants, que l'on connait sa place et son domaine d'intervention, on rend le processus plus clair, plus simple, ce qui donne une plus grande possibilité à l'architecte de s'exprimer et de réussir à apporter une certaine qualité aux bâtiments.

Lorsque Realstone ne respecte pas le manuel de projet de Sébeillon pour les matérialités intérieures, qu'elle change les menuiseries des fenêtres, ce n'est pas qu'un arrangement financier, c'est un manque de compréhension et de respect vis-à-vis de la réflexion architecturale préalable. Il ne s'agit pas là d'une vision mystique du travail de l'architecte, mais si l'on prend des décisions qui ne sont pas de notre ressort, on brouille les rôles et par conséquent la discussion de manière générale. Le but n'est pas d'interdire au client de donner son avis, d'interdire de possibles économies, d'obliger le projet à prendre du retard en attendant les volontés de l'architecte. Il s'agit de savoir quelle est sa place dans le processus, quand bien même le client est responsable des aléas financiers. Le travail et la volonté de l'architecte ne sont pas une marge de manœuvre. Il s'agit certes d'un risque possible à assumer, mais c'est aussi l'élément identitaire et essentiel du projet. Dans une logique encore plus simple, Pierre Menoux ajoutait que pour le client, l'architecte représente un prix conséquent, il ne serait donc pas approprié de faire en plus son travail. Là encore, cela passe par une relation de confiance entre les protagonistes, favorisant de manière naturelle la qualité de la discussion. Nous revenons encore une fois sur la conclusion de notre partie précédente. Le principe de concours peut permettre de corriger cela. Dès cette phase, les rôles sont donnés par chacun et pour chacun, dans une logique qui veut satisfaire l'ensemble des intervenants.

3.2- Lutte acharnée ou adaptation

Si la qualité d'un projet passe par la volonté du client, c'est aussi le rôle de l'architecte que de rendre cela possible. Nous parlions de qualité relationnelle ; la place et l'action de l'architecte dans cette dialectique sont primordiales.

3.2.1- La complexité du subjectif

C'est le point le plus délicat du projet. On ne peut pas tout justifier de manière objective, quand bien même le concept architectural est particulièrement abouti. Dès lors, on ne peut pas empêcher le client de donner son avis. Christian Inderbitzin ajoutait: « *You have to decide most things together. You can't decide about materials on your own, it's just not possible* ». Alexandre Blanc allait dans la même direction. Lorsque les décisions deviennent moins complexes d'un point de vue technique, le client peut davantage donner son opinion. « *Le parquet, ce que vous mettez au plafond, les luminaires dans les coursives, là ils peuvent avoir leurs avis. Donc il faut que ça se croise* ». Même si nous avancions qu'il est préférable pour le projet que chacun garde sa place, c'est une vision relativement hypothétique à l'échelle du nombre de décisions subjectives qu'il faut prendre sur un projet.

Il ne faut pas forcement voir cela comme un problème. Il est tout à fait normal que le client veuille investir dans un projet dans lequel il croit, et dont il puisse apprécier la mise en œuvre, au-delà même du respect que l'on peut avoir du travail de chacun. En revanche, c'est le moment où ces discussions subjectives arrivent qu'il faut appréhender. Dans ce sens, le concours est une bonne approche puisque c'est en partie le client qui choisit directement le projet dans lequel il se sent d'investir le plus. Pour l'écoquartier de Jonction, l'architecte nous précisait que le deuxième tour de ce concours avait permis de justifier, de rendre concret le concept du Social Loft qui avait séduit le jury dans un premier temps. On n'impose donc pas une vision de l'architecture « despotique », on laisse le choix au client tout en recherchant et en favorisant de manière générale une réflexion qualitative. Dès lors, la question du subjectif se conjugue à la vision conceptuelle de l'architecte.

3.2.2- Accepter la concession ?

Dans ce sens, se pose la question de l'acceptation. Nous parlions précédemment des concessions qui avaient été faites sur le projet de Sébeillon. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas eu de modifications sur les autres projets. L'exemple qui est peut-être le plus marquant est celui d'Herdernstrasse. L'idée de la concession est devenue inhérente à la réflexion des architectes, comme nous le confiait Oliver Lütjens : « *In a strategic way you need to decide, what do you accept from the client. With one of our project [Binnigen], I really tried to hold on certain things. At some point, the client decided not to do his option, but neither mine. I think we lost more than if we would have given him at an early stage what he wanted*». De cette réflexion, il ressort que l'acceptation des volontés subjectives du client peut aider à la dynamique générale du projet. « *We had a situation for our first project, for private people. They had things they just didn't want to talk about with us. The kitchen for example. They wanted their kitchen, and they got the really ugly kitchen. In the end we designed a special arrangement, but we said, "hands off, there is no way that we can convince this lady that we can design her a better kitchen, let's just design the things that are important for the building* ». De plus, au-delà de la volonté conceptuelle que l'architecte conçoit pour le projet, la notion d'esthétisme reste tout à fait discutable. Là encore, Thomas Padmanabhan ajoutait que certains de ces éléments pouvaient, et d'une certaine manière ne devaient pas

influencer le concept même : « *Most of the things that we care about are not touched by the brief. If somebody wants this bathroom, wants a kitchen, so many elements, for us this is just an information we take in. And we just follow. Because nobody says that a building with a big bathroom is not as good as a building without. We have no fixed belief in that* ».

C'est une réflexion qui est intéressante et qui permet, par l'acceptation de modifications, de conserver une discussion qualitative entre l'architecte et le client. D'une certaine manière, le projet inclut une marge de manœuvre dans certains des choix secondaires, lui permettant de conserver son essence même. C'est aussi une manière d'accepter les nécessités économiques, en étant capable de mettre de l'eau dans son vin : « *With the floor, we suggested to make a floor that is full woodblock floor. Most of the clients really loved it, but for the whole house, it would have been 50 000 francs more. […] It's clear that the other floor that we have in, which are thin layers of parquet, also dark, looks almost the same. For the difference, we said that we didn't need the woodblock. It's nicer, but we don't need it because we just wanted a dark wooden floor, and with that solution we achieved what we tried to reach. It's like when you order a red wine. You can have a really expensive or a not so expensive that can be a good one* ».

Il y avait chez Lütjens Padmanabhan une dernière composante à l'acceptation de modifications. L'idée était de toujours proposer une multitude de propositions, non pas pour qu'elles puissent toutes être acceptées, mais pour que, au milieu de toutes ces possibilités, il y en ait forcément qui soient retenues et qui soient par conséquent à la fois le choix de l'architecte et du client. « *It's like when you're planting so many flowers. You don't expect all of them to grow. But you expect quite a majority of them to grow* ».

3.2.3- Faire de ses concession une force pour le projet

Lorsque le client choisit une option, cela ne ferme pas pour autant la discussion. L'exemple de Sébeillon peut être très parlant. Le client voulait de manière non négociable de la pierre en façade. L'architecte a pu proposer une réponse qui le satisfasse tout autant lui que le client. C'est déjà un moyen de transformer une contrainte en un point fort du projet. Là où la réponse est d'autant plus pertinente, c'est que la solution adoptée en système sandwich a permis de réduire l'épaisseur estimée des façades, et d'augmenter par conséquent la surface des appartements, tout en restant dans des normes « Minergie » d'efficacité. La solution devient une force également d'un point de vue économique. Pour finir, Alexandre Blanc nous a confirmé qu'ils avaient utilisé ce système sandwich pour d'autres projets : « *C'est de la préfabrication lourde, de type sandwich, c'est à dire qu'on pose le porteur, l'isolant et le parement en même temps sur site. C'est très économique, durable, et architecturalement c'est intéressant. On doit justement prendre des décisions très tôt dans le processus qu'on ne remet pas en question par la suite* ». S'il n'y avait pas eu cette concession pourtant lourde et difficile à accepter dans un premier temps, le projet et la réflexion architecturale qui ont pu en être dégagés auraient sûrement été affaiblis.

Même si la réflexion est différente, le constat pourrait être similaire du côté de Dreier Frenzel, où la structure poteaux dalles est spécifiquement établie pour autoriser toutes sortes de modifications au sein du projet, et de justement permettre à ces concessions d'être une force pour le projet. « *C'est aussi le problème dans des quartiers où comme architecte on s'invente des contraintes qui n'existent pas pour avoir une justification de faire les choses un peu différemment sur un bâtiment ou l'autre. Là, c'est quelque chose qui s'est mis en place naturellement, on était juste profiteur de cet accident. Finalement je pense que dans un tel projet, il faut fonctionner toujours un peu de cette manière-là. De voir plutôt les opportunités dans les évolutions que de se bloquer dessus et rester rigides* ».

3.3- Timing et communication

3.3.1- Une réflexion architecturale en amont

C'est sans doute la partie la plus évidente pour expliquer la qualité d'un projet architectural, qu'il s'agisse d'ailleurs de n'importe quel programme en jeu. Néanmoins, cette précision semble nécessaire lorsque nous parlons de logements. A ce propos, ce ne sont pas seulement les architectes qui ont pu nous parler de l'importance de la réflexion et de l'intention, mais également Pierre Menoux, certes architecte de profession, ainsi que Raffaella Meyer-Bidawid, travaillant tout deux aujourd'hui pour la SILL. De leur propre aveu, il n'est pas de bon bâtiment, de bonne réalisation sans bon architecte, sans vision spécifique propre au dit projet. Ils critiquaient ce qu'ils surnommaient le *copier-coller* dont sont parfois victimes les projets de logements, peut-être davantage que d'autres programmes.

Nous avons eu la chance dans nos discussions d'avoir des architectes qui prenaient cette réflexion architecturale très à cœur. C'est par cette réflexion forte que le projet a pu se porter.

La « *Bible* » du projet

Pour Bakker et Blanc, chaque projet a un recueil contenant l'ensemble des informations, des détails du bâtiment ; que ce soit pour les matérialités intérieures ou extérieures, les intentions précises de mise en œuvre, etc. Cet ouvrage devient le cœur de la réflexion autour du projet. Si par moment, ce manuel de projet a pu être bafoué par le client, notamment en ce qui concerne les matériaux des logements, il est aussi une manière pour l'architecte de se concentrer sur tous les aspects de son projet, d'être obligé d'y apporter une réponse. Chaque argument prend alors un poids plus important quand il est relié à toute une pensée déjà transcrite. Cela permet de garder une vision claire de l'intention que l'architecte souhaite tenir. De cette manière, si le projet doit être modifié, ce qui a été le cas pour Sébeillon, notamment lorsqu'il a fallu réaliser les façades extérieures en pierre, le changement s'inscrit dans la vision générale du projet. Il devient possible d'apporter une réponse tout autant pertinente qui concorde avec la vision d'ensemble.

Quatre thèses pour mieux répondre au projet

De la même manière, lorsque EMI a dû répondre au projet de Glattpark, ils ont d'abord commencé par écrire : « *We started by thinking and writing and not designing* ». L'idée du projet étant de proposer une offre inédite, il n'y avait par conséquent pas de modèles, de normes typologiques à suivre. Là encore, c'est une démarche qui s'inscrit dans une vision globale du projet, réussir à concevoir une série de concepts suffisamment forts pour qu'ils portent par eux-mêmes le projet. Chacune de ces thèses devient un élément qualitatif à part entière, que ce soit dans l'intégration urbaine, la notion de communauté, de distribution, le mode de vie et la qualité des espaces proposée, … Là encore, le fait de devoir poser toutes ces intentions sur le papier permet par la suite une cohérence certaine quant aux justifications de toutes les parties de l'ensemble. L'écrit devient l'élément premier du dessin et du projet architectural.

3.3.2- Avoir un discours clair, une force de conviction à travers ses idées

« *Ce que je sais, c'est qu'il faut être plus malin que les autres. Sans aller jusqu'à être malhonnête, mais il faut vraiment être malin. Et c'est une donnée ça. Si vous n'êtes pas un tant soit peu malin dans les processus, la façon dont vous présentez les choses, la stratégie de mise en œuvre des objets, vous vous faites plumer mais à chaque coin de rue. […] C'est un paramétrage qui est difficile à contractualiser la qualité de la relation. L'idée étant pour nous de lutter un maximum, de mettre l'énergie telle qu'elle doit être mise pour essayer d'arriver au maximum dans la qualité. C'est dans l'endurance qu'a un architecte, et aussi un esprit peut-être un peu plus malin qu'on atteint une certaine qualité. Si vous n'êtes ni malin, ni endurant, c'est une catastrophe dès le départ, il ne faut pas être architecte je pense* ».

Ce conseil donné par Alexandre Blanc résume bien l'importance du discours que se doit d'avoir chaque architecte. Au-delà de la *lutte*, cela rejoint ce dont nous parlions dans la partie précédente de cette analyse. Un projet ne réussira à être qualitatif que s'il y a une réflexion architecturale en amont. Dans cette logique, la communication entre le client et l'architecte ne fonctionnera que si ce dernier propose une réflexion architecturale aboutie, mais également s'il est capable de la tenir fermement. C'est un constat que l'on peut retrouver dans les quatre enquêtes que nous avons faites.

Dans chaque cas, il ne suffit pas d'avoir une idée, il faut que cette dernière soit suffisamment forte, suffisamment aboutie et argumentée, suffisamment déclinée à travers les différents éléments et processus du projet pour qu'elle puisse justement tenir tout ce projet par elle-même. Dès lors, la discussion sera toujours plus simple lorsque la force de conviction passera par les idées.

De plus, il ne faut pas attendre du client, dont ce n'est pas le métier, de trouver des solutions architecturales, qualitatives ou non. Comme le disait Thomas Padmanabhan: « *The client can't help you solving a plan. Why would he say, "I want this thing here, or here"? It's impossible for them to see that. It's not a question whether it's good to have the bathroom here or there, but there was a certain reason about why we had put it here* ». Ce qui nous emmène au point suivant de notre réflexion.

3.3.3- Quel type de discussion pour quel client ?

Au-delà de la force de conviction du concept architectural, ce qui ressort le plus des enquêtes est la nécessité de savoir adapter son discours en fonction des intervenants.

L'un des premiers critères, exprimé par Christian Inderbitzin, est la question du timing. « *You must think about timing also. Which moment for which issue. Some issues you have to bring up early in order that you have enough time and so that the client can get used to it. He doesn't have to decide now, we can come back to that. If you have to decide under pressure, it's not good. But there is no rule! For other things it's good if you have to decide under pressure, because you can only think once, you can't rethink it and change opinion. But you have to program the process* ». Cette question du timing est primordiale comme nous avons déjà pu le voir à maintes reprises, que ce soit pour les façades de Sébeillon, la distribution d'étage de Herdernstrasse ou autre.

De la même manière qu'il faut connaitre et défendre ses idées, il faut apprendre à connaitre son client presque tout autant. Comme nous avons pu le voir, peu sont enclins à parler d'architecture. Au-delà du fait qu'ils ne sont pas forcément familiers à cette discipline, ce n'est pas leur rôle.

Différentes manières de répondre nous ont été proposées. Pour Dreier Frenzel, cela passe par une architecture qui est dès la base extrêmement rationnelle et fonctionnaliste. La discussion peut dès lors en découler facilement, et ce avec n'importe quel protagoniste. Pour Lütjens & Padmanabhan, comme pour les autres, la typologie, la distribution, l'organisation de manière générale ne sont pas forcément discutées. Dans ce sens, seuls les aspects fonctionnels ou économiques sont présentés au client. Le travail de maquette reste néanmoins important pour eux, afin de montrer de manière très simple et efficace les intentions de l'architecte, de pouvoir discuter directement sur le modèle des aspects subjectifs auxquels le client peut se référer. « *We showed the clients and the client representative the big models, an interior model of our apartments, the materiality, the idea. The client representative always had seen it before, the set elements, what he could support. Then, with the client group, we had a meeting, we would present it. They would check with their representative, see if they would accept to act like this. Mostly it was quite clear. Also, because we did not present anything crazy* ». Ce dernier point est aussi important. Au-delà du formatage des discours, ce qui les rend compréhensibles, c'est la faculté que peut avoir l'architecte à proposer des réflexions et des aboutissements simples. En ayant un discours clair et précis, la complexité de la discussion n'a aucune raison d'être.

D'après Christian Inderbitzin, « *You must sense how you have to talk to people* », ce qui rejoint notre argument. Là où l'architecte doit être intelligent, c'est de réussir à défendre de manière rationnelle ces concepts architecturaux. Un bon exemple est celui de la matérialité des sols à Glattpark : « *I mentioned this stone floor. Of course, for us it was also an architectural issue, but you can very easily argue in a practical, functional way: it's so robust, works in the kitchen, in the bathroom, in the loggia and so on. In this process it is a lot about argumentation and tactic* ».

3.3.4- Le « jardin secret »

Pour conclure cette question de la communication, Alexandre Blanc se référait au jardin secret de l'architecte, ce qui est de notre point de vue une image très parlante. Elle consiste à dire que l'architecte ne doit pas forcément tout expliquer, tout soumettre au client. Le but n'est pas de cacher quoi que ce soit, mais de savoir ce qui reste de notre domaine. Là encore, cela rejoint l'idée que chaque protagoniste doit savoir rester à sa place. La maîtrise d'ouvrage passe par une maîtrise de la communication, de ce qu'il faut dire ou de ce qui n'ajouterait que de l'incompréhension.

« *Il y a un domaine de compétence chez l'architecte qui doit être respecté. Vous allez chez un médecin, vous demandez à ce qu'on vous raconte à peu-près ce qui se passe, mais vous ne pouvez pas entrer dans la compréhension fine des processus physiologique, biologique que le médecin élabore dans sa pensée pour vous dire «voilà ce qui se passe». Chez l'architecte, ça doit être respecté* ».

3.4- Synthèse

La qualité architecturale peut donc être assurée de différentes manières. Si le client y joue un rôle prépondérant, l'architecte en est peut-être davantage responsable. C'est à lui que revient la tâche de faire comprendre et accepter ses idées, de les faire concrètement devenir un aspect qualitatif du projet. Comme nous l'avons dit et par définition, ce ne sera jamais le rôle du client. Par la force de son discours, la conviction et la pertinence de sa réflexion, mais également par la nature et la clarté de ses raisonnements, l'architecte peut être le garant de la qualité et de la pérennité du projet.

Conclusion

Cette analyse nous permet donc de mettre en avant la relation entre l'architecte et son client à travers le spectre du logement et de sa qualité. Contrairement à ce que nous pensions, il ne s'agit pas tellement d'innovation. Il s'agit plus d'une capacité d'évolution. La qualité d'un logement se traduit davantage par sa faculté à proposer une réponse appropriable par tous, hétérogène et flexible, identifiable pour ceux qui y vivent, en relation forte avec son contexte. Il y a véritablement une richesse de réponse qualitative qui permet de donner un réel sens au projet.

Cette émulation se doit alors d'être solidement réfléchie et conçue. C'est à l'architecte de défendre ses idées et de leur permettre de prendre corps grâce à la qualité et à la profondeur de sa réflexion. C'est lui aussi qui doit être capable de faire évoluer cette matière théorique, de lui faire absorber les modifications, les changements, de faire en sorte qu'une concession devienne une force pour le projet.

Là encore, si cette description peut sembler quelque peu grandiloquente, la tâche qui incombe à l'architecte, qu'il s'agisse d'ailleurs de logement ou d'un tout autre programme, ne sera que plus simple si les conditions de réalisation, de communications sont optimales. Cela passe bien évidemment par la qualité du client avec qui il opère, mais également par le processus et les conditions de réalisation qui lui sont offerts.

De manière logique, c'est le client qui est responsable de l'offre. Il a dès lors la charge de la pérennité et de la rentabilité sociale et économique de son projet. Par conséquent, il doit être en mesure de le concevoir de la manière la plus aboutie. Cela peut passer par une étude de marché poussée, par une confiance totale dans le travail d'un architecte, ou à l'inverse par une plus grande implication de la ville, par une confrontation constructive de plusieurs architectes… Dans tous les cas, il semble alors que cette relation devienne un élément fondamental. C'est-à-dire que du travail de chaque protagoniste et de son imbrication avec celui des autres naîtront la pertinence et la qualité du projet.

Postface

Dans cette dernière partie, il nous a semblé plus juste de proposer notre vision personnelle à posteriori.

Il convient de rappeler quel était notre but pour ce travail. Premièrement nous avions l'intention d'en apprendre plus sur le contexte actuel du logement en Suisse, tant au niveau de la situation économique qu'architecturale. Cette volonté est directement liée à une prise de conscience de nos lacunes quant à la situation réelle à laquelle nous serons confrontés d'ici peu. De ce fait, nous avons aussi jugé nécessaire d'intégrer à cette réalité une dimension humaine et de nous concentrer majoritairement sur les processus plutôt qu'uniquement sur les résultats. Deuxièmement nous avions aussi pour but de nous constituer un catalogue de réflexions et de concepts, tant au niveau de l'objet que des mécanismes de création. Cet inventaire nous sera à la fois utile, dans un premier temps pour le projet de Master mais aussi pour nos débuts professionnels.

Finalement nous avons à cœur de conclure ce travail sur deux constats qui nous ont marqués. Le premier concerne la relation entre la première partie d'analyse et les deux livres suivants. Nous avions à la base, l'idée quelque peu naïve de démontrer par l'analyse de la situation actuelle qu'il existe effectivement un problème de qualité dans la production de logement suisse en plus de la pénurie. Le premier livre a eu, entre autres, pour effet de nous démontrer qu'une telle conclusion n'est pas aussi simple. En effet, il semble bien que la question de la qualité telle que nous la voyions correspond surtout à une vision d'architecte. Le marché semble malgré tout fonctionner, avec des logements certes souvent décriés par la profession, mais répondant à la demande de la population. De ce constat, nous formulons donc l'hypothèse qu'il incombe aux architectes la tâche de promouvoir leur vision. S'ils veulent atteindre le degré de qualité qu'ils jugent adéquat, il faudra que cela vienne d'eux. En effet, ni la demande, ni le marché ne semblent en avoir besoin pour fonctionner correctement. Nous avons évidemment conscience du caractère utopique de ce constat et le formulons sans juger s'il s'agit d'un bien ou d'un mal.

Le deuxième constat que nous voulions exprimer concerne l'innovation. Tout au long de ce travail, et surtout après les discussions avec les architectes, nous avons pu nous rendre compte que la notion que nous en avions était très idéalisée. En effet, il n'existe pas de clé magique ou de concept totalement innovant, répondant parfaitement à notre vision. Tous les entretiens nous ont justement permis de constater que la qualité ne réside pas tant dans une sorte d'idée lumineuse révolutionnaire, mais plutôt dans la pertinence de la réponse architecturale face à de nombreux critères, tels que le contexte ou une vision réfléchie sur la manière de vivre par exemple.

Ce dernier constat fait écho à l'ultime phrase de l'interview avec Christian Inderbitzin, avec laquelle nous voudrions terminer : « *You have to find your own way* ». En effet, il semble bien qu'il n'existe pas et n'existera jamais de manuel pour faire du logement de qualité. Bien que ce travail ait pu nous fournir une base solide de concepts, d'idées et de notions à prendre en compte, il nous incombe finalement d'en tirer le meilleur profit. Ni la demande, ni le marché, ni l'architecture ne nous fourniront de réponse universelle.

Remerciements

Nous tenions à remercier Philippe Thalmann qui nous a accompagnés pendant tout cet énoncé, mais également Alexandre Blanc, Eik Frenzel, Oliver Lütjens, Thomas Padmanabhan ainsi que Christian Inderbitzin pour le temps qu'ils nous ont accordé afin de réaliser nos enquêtes. De la même manière nous remercions Pierre Menoux et Raffaella Meyer-Bidawid qui ont répondu à nos questions et éclairé la vision que nous pouvions avoir du chef de projet.

Un merci également aux habitants de Sébeillon, Nicola Schürch, Simon Zaugg, Stephan Lindau, Fabián Latorre, ainsi qu'à ceux de Glattpark.

Pour finir, nous remercions Nicholas Elliot, Sophie Huard et Huguette Padeste pour leur précieux travail de relecture.

Enfin c'est vous que l'on remercie d'être arrivés jusqu'aux remerciements de ce travail !