How to cite this document:

Migozzi, Julien. 2021. 'Une ville à vendre. financiarisation du marché du logement au Cap : stratification et ségrégation de la métropole émergente'. In *Prix de thèse sur la ville 2021*, 10-24. Paris: Plan Urbanisme Construction Architecture.

Bib format:

```
@incollection{migozzi_ville_2021,  
    address = {Paris},  
    title = {Une ville à vendre. financiarisation du  
marché du logement au Cap : stratification et ségrégation  
de la métropole émergente},  
    isbn = {978-2-11-138205-3},  
    language = {fr},  
    booktitle = {Prix de thèse sur la ville 2021},  
    publisher = {Plan Urbanisme Construction  
Architecture},  
    author = {Migozzi, Julien},  
    month = oct,  
    year = {2021},  
    pages = {10--24},  
}
```

PUCA

plan
urbanisme
construction
architecture

PRIX DE THÈSE SUR LA VILLE 2021

16ème édition

Plan Urbanisme Construction Architecture
Ministère de la Transition écologique
Ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales
Arche Sud - 92055 La Défense cedex
www.urbanisme-puca.gouv.fr
Octobre 2021

Directrice de la publication

Hélène Peskine, secrétaire permanente du PUCA

Responsable de l'action

Lionel Martins, chargé de mission

Coordination éditoriale et mise en page

Christophe Perrocheau, chargé de valorisation

ISBN : 978-2-11-138205-3

Couverture : © Helena Lopes dans Pexels

Une ville à vendre. financiarisation du marché du logement au Cap : stratification et ségrégation de la métropole

Thèse de doctorat en géographie
soutenue à l'Université Grenoble Alpes,
sous la direction de Myriam Houssay-
Holzschuch et de Renaud Le Goix

Mots-clefs : marché immobilier ; crédit ; numérisation ; *credit scoring* ; financiarisation ; ségrégation ; classe moyenne ; Afrique du Sud ; Le Cap.

A partir du cas d'étude de la métropole du Cap (Afrique du Sud), cette thèse démontre comment les processus de numérisation et de financiarisation des marchés immobiliers renouvellent les mécanismes de stratification et de tri spatial à l'œuvre dans l'espace urbain, participant à l'émergence d'une classe moyenne "filtrée" par le marché et à la déségrégation contrastée de la ville post-apartheid.

LE MARCHÉ DE LA VILLE ÉMERGENTE SUD-AFRICAINE : UNE BOÎTE NOIRE ?

Cette thèse s'inscrit à la croisée de deux champs scientifiques. Le premier, construit par la géographie et la sociologie économiques, consiste à étudier les marchés « tel qu'ils existent », c'est-à-dire en accordant une centrale aux acteurs,

aux pratiques et aux dispositifs marchands, afin d'analyser d'une part le processus de financiarisation du logement, d'autre part les mutations marchandes engendrées par le déploiement de plateformes numériques. D'un ancrage essentiellement anglophone et nord-américain, ce champ accorde peu de place aux villes du Sud et souffre de manière générale d'un déficit d'analyse spatiale des structures du marché, pourtant essentielles pour mesurer l'évolution de la division sociale de l'espace (Roncayolo, 1996; Le Goix, 2016). La géographie de la ville sud-africaine constitue le second champ scientifique (Houssay-Holzschuch, 1999; Morange, 2006). De nombreux travaux, essentiellement portés sur les politiques du logement, constatent à la fois le maintien d'une très forte ségrégation raciale et l'avènement d'une classe moyenne, signe que la classe s'est substituée à la race comme

premier facteur de stratification. Mais ce champ reste caractérisé par une compréhension limitée du marché, laquelle oppose parfois de manière caricaturale « l'informel » au « conventionnel », dont le fonctionnement reste finalement méconnu. Le terme de « classe moyenne » y surgit alors trop aisément pour expliquer le changement social et urbain, qu'il s'agisse d'évoquer la hausse des prix, la gentrification ou la multiplication des *gated communities*. Cet usage flou du terme de « classe moyenne » constitue d'ailleurs une tendance assez commune aux études des métropoles du *Global South*. Deux objectifs ont ainsi orienté ce travail de recherche :

- analyser le champ et les espaces du marché immobilier, ses pratiques et ses dispositifs marchands (Callon, 2017) ;
- penser les mécanismes de stratification et de ségrégation depuis le marché afin de définir la classe moyenne d'une métropole émergente. Ce deuxième objectif est inspiré des travaux de Marion Fourcade et Kieran Healy, qui soulignent comment la numérisation des processus marchands concourt à renouveler les formes de stratification, notamment par les technologies de *scoring* qui classent les consommateurs (Fourcade, Healy, 2017).

UNE MÉTHODE MIXTE : ENQUÊTE AU LONG COURS ET BASE DE DONNÉES

Julien Migozzi a adopté une méthode mixte. D'une part, une enquête de terrain de 18 mois a été menée afin de comprendre le fonctionnement du marché, depuis l'échelle micro, celle de l'acheteur et de l'agent, jusqu'aux échelles nationales et mondiales, où s'activent banques, bureaux de crédit et *real estate investment trusts*,

en passant par l'échelle urbaine, où opèrent promoteurs immobiliers et réseaux d'agence. D'autre part, une base de données de 900 000 ventes géolocalisées sur la période de 1984 à 2017 a été créée à partir des titres de propriétés émis dans la municipalité du Cap. Chaque transaction est renseignée sur la date et le montant de la vente, l'identité de l'acheteur, le type de logement et le montant du crédit. Ces données ont été croisées avec les données longitudinales du recensement sud-africain, afin d'analyser les structures du marché ainsi que leurs conséquences sur l'espace urbain. Enfin, trois cas d'études ont été sélectionnés : une petite agence immobilière indépendante localisée à Khayelitsha, le plus grand *township* noir de la ville du Cap, pour un travail d'observation-participante des pratiques marchandes ; Burgundy Estate et Fountainhead Village, deux quartiers en construction sur les périphéries nord et est de la ville, afin d'étudier la genèse de contextes résidentiels nés des mécanismes de tri social et spatial du marché.

La signature d'un acte de vente dans une agence de Khayelitsha (J. Migozzi, 2016)

UN MARCHÉ RECONFIGURÉ PAR LES TECHNOLOGIES DU CREDIT SCORING ET L'ESSOR DU LOCATIF

Le marché du logement sud-africain se définit aujourd'hui comme un flux continu de données, tissé par un « filet informationnel » (Fourcade, Healy, 2017) et structuré autour de deux identifiants hérités de la période coloniale :

- le numéro d'identité attribué à chaque citoyen sud-africain ;
- le numéro cadastral attribué à chaque logement.

L'extraction, l'analyse et la commercialisation des données ont pour enjeu d'évaluer, selon des indicateurs de risque et de profit, les individus, les biens immobiliers et les zones résidentielles : le marché du logement se définit ainsi comme une

économie numérisée et spatialisée de la classification.

Ce flux qui relie entre eux les acteurs du marché est orchestré par des plateformes : d'une part, les portails immobiliers, équivalents sud-africains de Le bon coin, organisent la rencontre entre promoteurs, agents immobiliers et clients ; d'autre part, les banques, agences, courtiers en crédits et promoteurs se connectent aux plateformes :

- des bureaux de crédit pour obtenir des informations sur les individus ;
- d'entreprises spécialisées dans la collecte de données immobilières, telles que *Lightstone*, qui commercialisent des données sur la valeur et l'historique des ventes de chaque logement, ainsi que le profil social des quartiers.

Le marché, un flux continu de données (J. Migozzi, 2020)

Dans ce flux de données, le dispositif du *credit scoring* joue un rôle fondamental. Absorbant les données des grandes enseignes, des banques et des institutions publiques, les bureaux de crédit sont en mesure de noter, de manière automatisée, la quasi-intégralité de la population sud-africaine, grâce à une masse de données historiquement tissée par la volonté de l'état sud-africain de recenser sa population et confortée par l'adoption de technologies biométriques (Breckenridge, 2014). L'adoption du *credit scoring* a ainsi reconfiguré le marché immobilier en installant la *data* au cœur des pratiques marchandes et de l'économie immobilière.

Dans un contexte marqué par la récession économique entraînée par la crise des *subprimes*, les banques ont intégré depuis 2007 ce dispositif afin de sélectionner de manière drastique les demandes de crédit, renouvelant ainsi des pratiques de prêt socialement et racialement restrictives. En effet, l'augmentation des valeurs immobilières et la stagnation des salaires ont renforcé la nécessité, pour une large partie de la population, d'avoir recours au prêt. Or, il ne suffit pas d'avoir un revenu suffisant : encore faut-il démontrer un historique de consommation par le crédit sans faille aux yeux des algorithmes pour ne pas voir son score personnel pénalisé. Comme le confesse un agent du Cap : « Banks: they want your DNA ». Dans un paysage d'endettement social généralisé et fortement racialisé à la suite du boom des crédits à la consommation, le prêt immobilier, régulé par le *scoring*, demeure très sélectif. Dans la petite agence de Khayelitsha, le taux de refus des banques avoisine ainsi les 70%.

Par conséquence, cette numérisation du marché a participé à l'essor spectaculaire du locatif,

Un banquier rappelle à l'auditoire d'un salon immobilier grand public l'importance de garder un bon *credit score* (J. Migozzi, 2017)

contribuant à la financiarisation du logement. Durant la dernière décennie, des sociétés immobilières cotées en bourse et des *private equity funds* ont investi le segment locatif, en utilisant le *credit scoring* afin de sélectionner les locataires pour gérer le risque d'impayés et minimiser le taux de vacance de leur parc immobilier ; « we don't take tenants under 622 », résume l'un de leurs gestionnaires au Cap.

Socialement, cette reconfiguration des régimes de propriété par l'avènement du locatif est une évolution majeure pour une société historiquement constituée autour de l'idéologie de la propriété privée, véritable pierre angulaire du contrat social promu par la démocratie sud-africaine, d'autant que le logement n'avait jusqu'ici jamais été construit et géré comme un actif financier par le milieu de la finance sud-africaine. En outre, cette structure rentière du marché se généralise dans toute la ville : même au sein du *township* de Khayelitsha, de petits entrepreneurs construisent des lots d'appartements, confortant ainsi leur statut social par la capture de la rente.

Spatialement, ce regain du locatif entraîne une densification et une verticalisation inédite des formes urbaines, notamment sur le front urbain de la ville, où des investisseurs institutionnels constituent leur portefeuille de logements en construisant ou en acquérant des complexes résidentiels sécurisés constitués non plus de maison individuelles, mais de petits appartements construits sur 3 ou 4 étages (c'est-à-dire des biens immobiliers qui présentent des retours sur investissement élevés et qui font l'objet d'une forte demande, triée sur le volet par le recours au *scoring*).

UNE GÉOGRAPHIE DES PRIX ET DU CRÉDIT POUR COMPRENDRE L'ÉVOLUTION DE LA SÉGRÉGATION URBAINE

Cette thèse propose une analyse de la distribution spatiale des prix et du crédit afin de catégoriser les structures résidentielles de la métropole sud-africaine, d'en expliquer les mutations et les logiques ségrégatives contemporaines.

Le maintien d'une très forte ségrégation raciale au Cap s'explique par le boom de l'immobilier des années 2000. Si l'envol des prix a contribué à faire du Cap une métropole émergente, il a égale-

ment conforté les fractures de la ville façonnées par le colonialisme et l'apartheid : ainsi, en 2016, le prix médian dans les *townships* noirs du Cap demeure près de 8 fois inférieur au prix médian dans les anciens quartiers réservés aux Blancs. En d'autres termes, l'inflation des valeurs immobilières a davantage profité au patrimoine des propriétaires des quartiers anciennement réservés aux Blancs, renforçant ainsi les inégalités sociales et raciales.

Afin de cartographier le marché, Julien Migozzi a mobilisé des méthodes d'analyse spatiale et d'analyse de réseaux, en utilisant des indices de synthèse tels que le « *Credit to Price Ratio* » (CPR), en vue de révéler la géographie infra-urbaine du crédit immobilier. La cartographie de ces indices révèle différents régimes de marchés, construits par la distribution spatiale des prix et l'inégal recours et accès au crédit. En identifiant ces effets de segmentation du marché, il est possible de comprendre les logiques qui concourent à maintenir ou à diminuer la ségrégation raciale.

Au-delà d'un montant de 1,5 millions de rands, les banques n'accordent pas de prêt qui permette de financer l'intégralité de l'achat, ce qui met donc à contribution l'épargne et le patrimoine des acheteurs. Or, du fait de la forte corrélation

L'essor du locatif à Khayelitsha : des petits appartements dans le quartier d'Iiitha Park (J. Migozzi, 2018)

Les appartements, un produit immobilier attractif (J. Migozzi, 2017)

L'évolution des prix selon le zonage du Group Areas Act, pierre angulaire de l'apartheid (J. Migozzi, 2020)

entre inégalités raciales et inégalités économiques, rares sont les ménages noirs ou métis qui disposent de telles capacités financières. En conséquence, dans les anciens quartiers réservés aux Blancs (carte « Les prix immobiliers au Cap en 2016 », page 16, en vert) et les nouveaux quartiers construits par le secteur privé depuis la fin de l'apartheid (*ibid*, en cyan), où le prix dépasse cette valeur-seuil, la diversité raciale a donc tendance à diminuer au fur et à mesure que le prix augmente et que les produits immobiliers exclusifs, tels que les *gated communities* pour les très riches, dominent le paysage urbain.

En parallèle, les mobilités résidentielles ont peu contribué à la déségrégation des townships noirs (*ibid*, en noir) et métis (*ibid*, en orange).

Malgré leurs faibles valeurs immobilières, ces quartiers n'ont attiré quasiment aucun acheteur blanc. Dans ces quartiers, la diversité raciale demeure faible, les mobilités résidentielles contribuant peu à leur déségrégation.

En conséquence, la mixité raciale surgit dans un intervalle de prix où il est possible d'obtenir un prêt pour un taux de financement de 100%, soit entre 800 000 et 1,2 millions de rands. Ce montant est accessible aux ménages de couleur au patrimoine moindre mais aux revenus bancaires suffisamment élevés pour obtenir un prêt. Dans cette fenêtre spatiale du changement urbain aménagé par les produits bancaires, la diversité raciale, également portée par un marché locatif dynamique, est la plus élevée à l'échelle de l'ag-

Les prix immobiliers au Cap en 2016

Composition raciale de chaque type de quartiers au Cap (J. Migozzi, 2020)

La fabrique de contextes résidentiels privilégiés : les *gated communities* dans les Northern suburbs du Cap (J. Migozzi, 2020)

glomération. Deux types de quartiers sont majoritairement concernés : les anciens quartiers (réservés aux) Blancs du vieux tissu urbain, le long des infrastructures de transport ; les nouveaux quartiers post localisés sur les périphéries nord et est de la ville. La distribution spatiale et sociale du crédit immobilier est au final devenue un facteur primordial pour comprendre la division sociale de l'espace au Cap (carte « Prix médian et diversité raciale par quartier », page 20).

UNE GÉOGRAPHIE DE LA MÉTROPOLE ÉMERGENTE : FINANCIARISATION RESTREINTE ET CLASSE MOYENNE FILTRÉE

Enfin, cette thèse propose deux apports empiriques et conceptuels afin de comprendre les mécanismes sociaux et économiques qui construisent l'émergence métropolitaine : le premier porte sur la financiarisation du logement dans une ville du Sud (Migozzi, 2020) ; le second sur le façonnement de la classe moyenne par le marché.

Crédit to Price Ratio au Cap sur la période 2012-2016 (J. Migozzi)

Une valeur de 0 signifie que l'achat est payé comptant, 1 que le montant du crédit finance l'intégralité de l'achat.

Évolution de la diversité raciale locale au Cap sur la période 1996-2011

Associée à une rhétorique de l'essor, la grande ville sud-africaine devient émergente par son insertion dans les réseaux financiers. En ce sens, la financiarisation du logement participe à l'émergence métropolitaine. Deux vagues de financiarisation ont saisi la ville du Cap : la première (2000-2007) a contribué au boom des prix et a introduit la pratique de titrisation des prêts, construisant l'immobilier sud-africain comme un marché émergent pour la finance. La seconde (2012-2019), impulsée par le *scoring* et le *big data*, se caractérise par l'arrivée d'investisseurs transnationaux sur le locatif. Certes, l'ensemble de l'espace métropolitain, à l'exception des zones

de logements informels, semble impliqué dans ce processus de financiarisation qui relie l'économie domestique à celle des marchés internationaux). Néanmoins, l'essentiel des prêts titrisés est localisé dans les anciens quartiers réservés aux Blancs ou sur les nouveaux quartiers denses de la périphérie (déciles de prix supérieurs).

Ces structures sociales et spatiales de la financiarisation amènent donc à interroger la singularité de l'Afrique du Sud qui présente plusieurs similitudes avec d'autres marchés immobiliers : l'expansion du crédit, l'adoption de la titrisation des prêts et la financiarisation du locatif soulignent la convergence des pratiques mar-

○ Mall

— Train

Neighborhood categories

1 : Upper class, Exclusive market

2 : Elite, Luxury market

3 : Racial diversity, Rental market, Investors & Corporate landlords

4 : Poorest of the poor, Hyper-segregation, Informal housing, Credit-excluded

5 : Middle class, Desegregated, Credit-driven & Rental market

6 : Aspiring middle class, Desegregation, Credit-driven

7 : Lower class, Urban inertia, Credit-marginalized

Prix médian et diversité
raciale par quartier
(J. Migozzi, 2020)

chandes qui participent à la construction du logement en actif financier. Ces mécanismes marchands, qui se sont produits dans un contexte de récession et de stagnation économiques à l'échelle nationale, soulignent également qu'il faut dissocier la compréhension du phénomène d'émergence métropolitaine du paradigme de la croissance économique pour analyser les villes du Sud. D'autre part, l'État sud-africain a joué un rôle décisif : l'essor des investisseurs institutionnels (*corporate landlords*) est une conséquence directe du retrait de l'État du logement locatif et de la légalisation des *real estate investment trusts* sur le *Johannesburg Stock Exchange*.

L'extension du crédit répond à une volonté de rompre avec les politiques de logement financées par la puissance publique depuis la fin de l'apartheid.

Pour autant, la structure de classe qui sous-tend la financiarisation du logement se démarque nettement des dynamiques observées dans les villes du Nord. La finance investit de manière très pointilleuse dans les *poor and minority neighborhoods* (Fields, 2017) qui sont les plus affectés par la financiarisation prédatrice dans les villes du Nord, d'autant que le *credit scoring* ne s'est pas non plus traduit par des pratiques de prêt inclusives auprès de populations vulnérables. Au

Les prêts titrisés au Cap sur la période 2000-2017

nom du risque, la financiarisation du logement reste au contraire limitée à une petite partie de la société métropolitaine. Parmi les prêts immobiliers, seuls quelques milliers sont titrisés, tandis que les corporate landlords accueillent pour l'instant quelques milliers de locataires triés sur le volet.

La financiarisation, par le crédit ou le locatif, se déploie ainsi en incorporant des catégories sociales situées largement au-dessus du revenu médian, structurellement restreint au quintile supérieur de la population en termes de revenus, au sein duquel banques et investisseurs prélèvent les mensualités des prêts et des loyers, au prix d'une sélection sociale fine qui repose sur les technologies du *credit scoring*. Néanmoins, cette financiarisation restreinte renouvelle les mécanismes d'exclusion sur le marché, au détriment des populations précaires, où les ménages métis et noirs sont surreprésentés.

L'essor de la classe moyenne constitue un autre processus associé à l'émergence métropolitaine. Cette thèse répond ici à l'enjeu de définition des classes sociales à l'heure de la financiarisation de l'économie, en pointant le rôle essentiel du logement dans la fabrique des inégalités sociales, notamment par le rapport au crédit et au patrimoine. À la lumière de cette économie numérisée et financiarisée portées par des dispositifs de classification, Julien Migozzi propose de définir la classe moyenne sud-africaine comme une « classe filtrée ».

En effet, le marché du logement fonctionne selon deux mécanismes de filtrage. Le premier filtre est constitué par l'inégale distribution spatiale des prix et celle, sociale, des revenus et du patrimoine. Ce filtre de l'abordabilité (*affordability*) est un facteur commun à l'ensemble des mar-

chés du logement : chaque mobilité résidentielle résulte d'une combinaison de choix effectués sous la contrainte économique (Driant, 2014). Les ménages du Cap sont ainsi positionnés de manière très inégalitaire dans l'espace du marché, en termes de choix résidentiels et de constitution du patrimoine immobilier. Le second filtre consiste à passer l'épreuve du *credit scoring*. Ces mécanismes de filtrage renouvellent les logiques de stratification sociale, historiquement structurées selon la race, le revenu et l'emploi. Ils affectent principalement les aspirants propriétaires appartenant aux populations noires, métisses et indiennes, au sein desquelles une nouvelle classe moyenne est extraite et filtrée par le marché.

Le processus de la transaction immobilière mobilise les capitaux économiques et sociaux de chaque ménage, et souligne le rôle fondamental du revenu, de la profession, du mode de vie et des représentations sociales dans l'environnement de contraintes et d'opportunités que façonne la distribution des prix dans l'espace urbain. En ce sens, le marché du logement est un champ d'exercice, de mise en action des différentes formes de capitaux, dont le *übercapital*, cette forme de capital individualisé et numérisé produite par les technologies du *scoring* (Fourcade, Healy, 2017). Entrer dans un processus de transaction et de demande de prêt revient très précisément à réaliser ce *boundary work* de la classe moyenne (Lamont, 1992).

Repérer un logement en consultant les portails immobiliers grâce à son forfait internet, assumer des frais de déplacement pour visiter un bien sur son temps libre, disposer d'un emploi stable et de préférence salarié, réunir les documents administratifs nécessaires à la transaction, en assumer les frais notariaux, candidater à un prêt et l'obtenir en passant le filtre du scoring, assumer sur le budget du ménage les mensualités de paiement et les taxes foncières, couvrir d'éventuels frais de déménagement, d'ameublements et de travaux intérieurs, consommer régulièrement mais avec parcimonie pour éviter le sur-endettement et une trace numérique négative sur son historique financier, s'engager dans une relation contractuelle avec le secteur bancaire sur de longues années : le marché du logement constitue l'arène où les ménages du Cap gagnent leurs galons de classe moyenne.

La classe moyenne sud-africaine est ainsi composée de ménages qui appartiennent au premier quintile en termes de revenus, et surtout de consommateurs visibles, mesurables et classables par l'industrie de l'immobilier. Elle témoigne d'une capacité à démontrer dans le temps un comportement financier approprié, une manière de consommer jugée satisfaisante selon des normes financières. Passer le filtre du credit scoring pour obtenir un prêt immobilier relève donc, symboliquement et matériellement, par l'insertion sur le marché et le rapport à la propriété privée, d'un *being doing middle class* au sein de l'espace métropolitain (Lentz, 2015).

Pensée et perçue depuis le marché, l'intermédiation sociale et spatiale de la classe moyenne sud-africaine gagne en matérialité. Contrairement aux pauvres urbains, ils ne sont ni évincés ni bannis par le rapport de force avec la

Une classe moyenne filtrée (J. Migozzi, 2017)

Seteleto, 34 ans, enseignante du primaire, née à Johannesburg, a acheté sa première maison dans le lotissement sécurisé de Belladonna, à crédit, en 2015

promotion immobilière, mais intégrés au sein du marché selon des pratiques et des critères standardisés définis par l'industrie de l'immobilier. Ils représentent un groupe social, dont le niveau de risque et de revenus les constitue en source de profit par le paiement régulier de leurs loyers ou de leurs mensualités de prêts. Contrairement aux riches et à l'élite, leurs trajectoires résidentielles s'inscrivent dans un paysage de contraintes dessiné par les prix du logement. Ils ont accès à des produits financiers aux taux d'intérêts moins favorables et selon des modalités d'interactions avec le secteur bancaire moins individualisées et plus automatisées. Contrairement aux ménages pauvres, ils n'attendent pas, pour devenir propriétaires, la décision de la province ou de l'État (Oldfield, Greyling, 2015), qui leur accorderaient un logement sur la base de critères sociaux, mais celle de la banque. Ainsi, le comportement de cette classe moyenne est validé par les institutions financières en amont et en aval du processus de constitution du patrimoine immobilier : ils ne sont pas financièrement dominants, mais financièrement inclus.

BIBLIOGRAPHIE

Breckenridge K. (2014), *Biometric State : The Global Politics of Identification and Surveillance in South Africa, 1850 to the Present*, Cambridge University Press.

Callon M. (2017), *L'emprise des marchés: comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*, La Découverte.

Driant J.-C. (2014), « Les choix résidentiels des ménages face à la crise du logement », in *Mobilités Résidentielles, Territoires et Politiques Publiques*, Presses Universitaires du Septentrion.

Fields D. (2017), « Constructing a New Asset Class: Property-Led Financial Accumulation after the Crisis », *Economic Geography*, 94 (2), pp. 118-140.

Fourcade M., Healy K. (2017), « Seeing like a market », *Socio-Economic Review*, 15 (1) pp. 9-29.

Houssay-Holzschuch M. (1999), *Le Cap, ville sud-africaine : Ville blanche, vies noires*, L'Harmattan.

Lamont M. (1992), *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, University of Chicago Press.

Le Goix R. (2016), *Sur le front de la métropole. Une géographie suburbaine de Los Angeles*, Publications de la Sorbonne.

Migozzi J. (2020), « Selecting Spaces, Classifying People: The Financialization of Housing in the South African City », *Housing Policy Debate*, 30 (4), pp. 640-660.

Morange M. (2006), *La question du logement à Mandela-City, ex-Port Elizabeth*, Karthala Ifas, Paris Johannesburg.

Oldfield S., Greyling S. (2015), « Waiting for the state: A politics of housing in South Africa », *Environment and Planning A*, 47 (5), pp. 1100-1112.

Roncayolo M. (1996), *Les grammaires d'une ville. Essai sur la genèse des structures urbaines à Marseille*, Editions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.