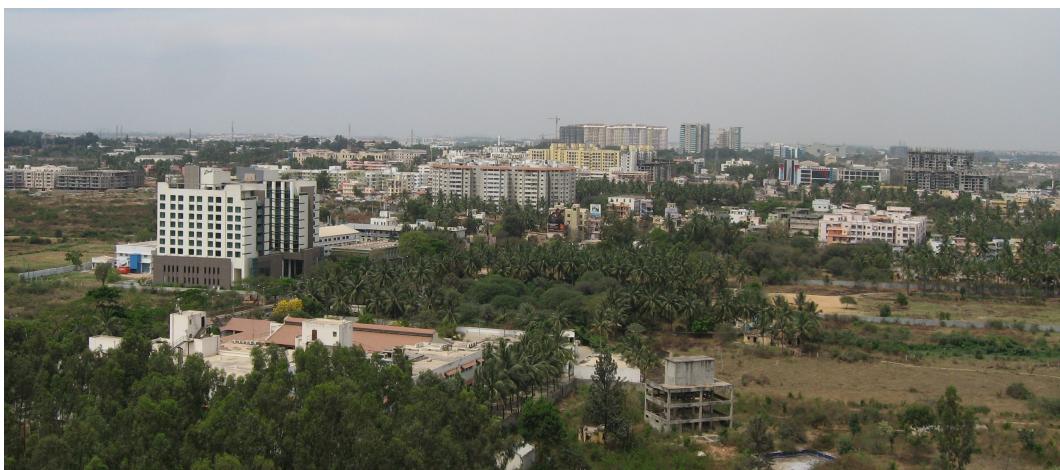


Urbanités

Mondes indiens - Avril 2015 - Chronique

Prestige Shantiniketan : la promotion d'un grand projet immobilier dans la périphérie de Bangalore

Hortense Rouanet



En Inde, l'apparition de grands « projets immobiliers autonomes¹ » constitue un trait marquant de l'évolution des paysages urbains depuis une vingtaine d'années. Leur introduction dans le contexte indien tient à la convergence de deux processus contemporains : d'une part, l'essor de catégories sociales aisées qui aspirent à un mode de vie « international » et qui ont la capacité financière d'acquérir de nouveaux logements haut-de-gamme ; d'autre part, l'émergence d'un secteur immobilier privé capable de concevoir et de construire l'environnement bâti destiné à cette clientèle.

Les auteurs qui analysent le processus de fabrication de l'immobilier contemporain en Inde insistent sur les contacts établis par les promoteurs locaux avec les acteurs de l'industrie financière internationale (Searle 2010 et 2012 ; Halbert et Rouanet 2014). Dans la poursuite de ces recherches, nous souhaitons adopter une perspective plus large, en montrant que le processus de fabrication de l'immobilier est avant tout imbriqué dans un dense réseau de relations qui associe à la fois des élites politiques, des élites économiques et l'entourage communautaire du promoteur. Ces réseaux de contacts sont ancrés localement, à l'échelle des régions urbaines. Cependant, ils peuvent se déployer à des échelles plus vastes, grâce aux relations nouées entre le promoteur local et des appuis communautaires expatriés.

Construit dans la périphérie de Bangalore² entre 2005 et 2010, le projet *Prestige Shantiniketan* est exemplaire du processus de fabrication de l'immobilier contemporain en Inde. L'histoire du

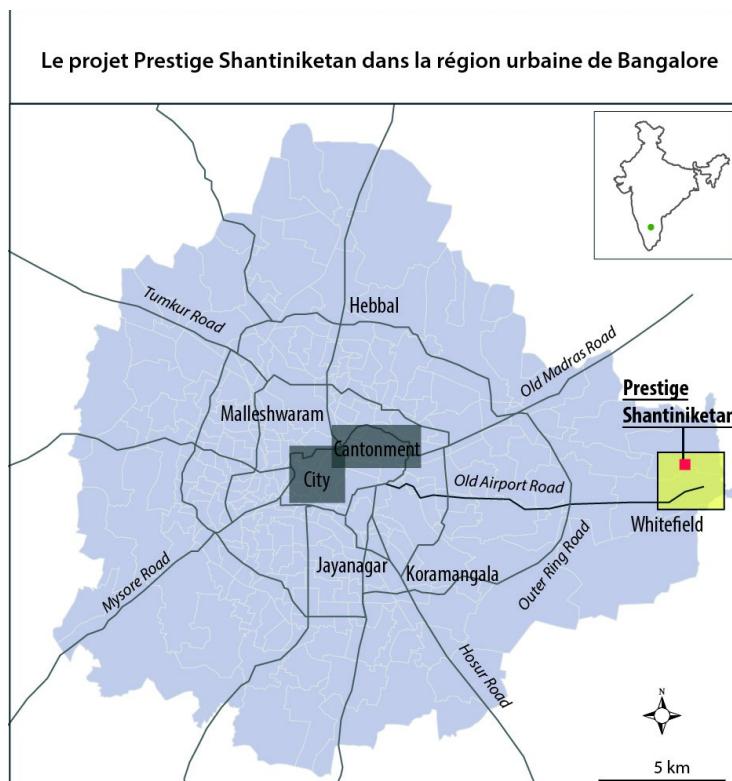
¹ Traduction par l'auteur des expressions « integrated townships » et « self-contained townships », couramment employées par les promoteurs immobiliers indiens.

² Bangalore, situé dans le sud de l'Inde, est la capitale de l'Etat du Karnataka et la cinquième ville indienne pour le nombre d'habitants (8,5 millions d'habitants au recensement de 2011).

projet a été retracée à partir d'une série d'entretiens réalisés entre 2010 et 2012 au sein de l'entreprise de promotion, *Prestige Estates Projects*. D'autres sources ont complété notre enquête : nous recoupions des éléments biographiques publiés par un journaliste (Namburu 2007), des informations apportées par la littérature académique (Sami 2012) ainsi qu'un petit nombre d'articles de presse mentionnés ci-après.

Un projet multifonctionnel de grande ampleur

En février 2005, Irfan Razack, directeur de *Prestige Estates Projects*³, annonce la vente-sur-plan de 2 800 appartements qui doivent être construits à Whitefield, c'est-à-dire au cœur d'une banlieue technopolitaine située à une vingtaine de kilomètres du centre historique de Bangalore (Rouanet et Varrel 2014).



Le projet *Prestige Shantiniketan* dans l'agglomération de Bangalore (H. Rouanet, 2015)

Prestige Shantiniketan – dont le nom signifie littéralement « demeure de paix » en hindi – est l'un des tout premiers projets immobiliers multifonctionnels de grande ampleur construits dans la région de Bangalore. Par sa taille (près de 40 hectares), il annonce l'avènement d'un

³ À l'origine, *Prestige Estates Projects* est une affaire familiale de commerce de détail d'habillement qui s'est diversifiée dans le secteur de la promotion immobilière au milieu des années 1980. À l'heure actuelle, les frères Razack se partagent les fonctions principales au sein de l'entreprise. En tant qu'aîné, Irfan négocie les transactions importantes. Rezwan, le cadet, coordonne les opérations de construction et d'ingénierie civile. Noaman, le plus jeune frère, a repris l'activité commerçante léguée par leur père. Leur sœur, leurs épouses et leurs enfants occupent des postes secondaires. Ils possèdent chacun une petite part du capital social de la société, ce qui octroie à certain d'entre eux un droit de vote au conseil d'administration.

nouveau type de projets immobiliers, beaucoup plus massifs. Quelques opérations du même type sont d'ailleurs mises en chantier la même année par les principaux concurrents de *Prestige Estates Projects*⁴.

Prestige Shantiniketan est conçu comme une petite ville privée où les résidents sont censés vivre, travailler et consommer sans sortir de l'enceinte du projet : au nord, 24 tours d'appartements encerclent une piscine olympique, des terrains de tennis, ainsi qu'un pavillon destiné aux activités récréatives et sociales des résidents. Au sud, près de l'entrée principale, un secteur d'immobilier commercial comprend un hôtel de luxe, un centre commercial et un immeuble de bureaux de forme courbe qui se reflète dans un bassin artificiel. Sur le côté ouest, une parcelle est laissée vacante pour un projet de développement complémentaire qui n'a pas encore été annoncé.



Le projet *Prestige Shantiniketan*, un grand projet autonome et multifonctionnel. Sources : Image satellite : Google Map 2014. Photographies : H. Rouanet, 2010 et 2012.

⁴ En 2005, *Brigade Entreprises* annonce la construction du projet *Brigade Metropolis* à Whitefield.

Une opération immobilière de cette ampleur s'accompagne de coûts de développement élevés : le promoteur de l'opération a dû débourser plus de 90 millions d'euros pour la phase de construction (Entretien2010_Prestige01). Les ménages et les banques qui financent leurs prêts hypothécaires doivent donc s'assurer de la qualité des constructions et de la réputation du promoteur. *Prestige Estates Projects*, qui a réalisé plusieurs projets emblématiques dans la région de Bangalore est alors considéré comme l'un des plus importants promoteurs locaux et jouit d'une bonne réputation auprès des ménages et des organismes de prêts hypothécaires. Irfan Razack affirme que les appartements ont tous été vendus en une seule journée, selon le procédé habituel de la vente-sur-plan (ou Vente en l'État Futur d'Achèvement) : les ménages signent un contrat de réservation au début du chantier, effectuent un versement à chaque étape de la construction et deviennent propriétaires à l'achèvement des travaux. Une originalité apparaît cependant dans ce cas précis : devant l'ampleur du nombre d'appartement à commercialiser, Irfan Razack a décidé de confier une partie de la commercialisation à des agents immobiliers locaux. Ces derniers sont invités à payer un dépôt de 3 500 euros au promoteur immobilier, remboursable dès que 50 appartements seront vendus. En échange, les agents immobiliers reçoivent l'accréditation du promoteur pour la vente des appartements et voient leurs noms inscrits sur les brochures publicitaires du projet.

Les négociations sur le foncier et la participation des milieux politico-économiques locaux

L'annonce du projet immobilier est une surprise au sein du petit milieu de la promotion immobilière à Bangalore. Le promoteur et le propriétaire foncier avaient engagé les négociations en 2000 et l'affaire avait bien failli échouer à plusieurs reprises.

Le propriétaire du terrain, D. K. Audikesavulu Naidu (DKA) était⁵ un homme d'affaire et un parlementaire influent. La presse indienne présente DKA comme un célèbre *liquor baron*, propriétaire de plusieurs distilleries dans l'État du Karnataka (Raghu Karnad, *Business Standard*, 1^{er} septembre 2012). Parallèlement, DKA a été membre du parti du Congrès⁶ dès les années 1970, puis il s'est rapproché de deux importants partis régionaux en Inde du sud. Sa carrière politique a pris une envergure nationale lorsqu'en 2004 il est élu à la chambre basse du Parlement de l'Inde (*Lok Sabha*). À cette époque, la presse nationale estimait sa fortune personnelle à plus de 20 millions de dollars, ce qui faisait de lui le plus riche parlementaire indien (Auteur inconnu, *Deccan Chronicle*, 23 mars 2007).

DKA et Irfan visitent ensemble le terrain, qui n'était alors qu'une friche où serpentait une petite piste de karting. Irfan concède que la propriété est belle, qu'elle offre de nombreuses possibilités d'aménagement, mais les deux hommes ne parviennent pas à s'entendre sur le prix. Les négociations s'interrompent puis reprennent à trois reprises, dont une fois par l'entremise de Nafees Fazal. Cette dernière est également une responsable politique de premier plan, puisqu'elle était alors ministre du gouvernement du Karnataka. Irfan Razack la présente comme son « amie » (Namburu 2007), avec qui il a investi dans une école privée à Bangalore. Elle appartient d'ailleurs à la même communauté religieuse qu'Irfan et ses frères, les

⁵ DKA est décédé en avril 2013.

⁶ Le Congrès national indien (*Indian National Congress*) est un parti qui a dominé la vie politique indienne de l'Indépendance (1947) aux années 1970. Le parti est historiquement dirigé par la famille Gandhi-Nehru : Jawarlal Nehru, sa fille Indira Gandhi, son petit-fils Rajiv Gandhi, etc.. Aujourd'hui, il est considéré comme un parti de centre gauche.

musulmans Memons.

À la fin de l'année 2004, alors qu'un projet de collaboration semble définitivement enterré, les négociations aboutissent à la signature d'un mémorandum d'entente sur la vente du terrain. Mais DKA change d'avis et propose un accord de co-développement à Irfan. Ce type d'accord est très souvent conclu en Inde du sud entre les promoteurs et propriétaires de foncier urbain. De cette manière, DKA cède les droits de développement du terrain à l'entreprise *Prestige Estates Projects* et dispose en retour d'un tiers des surfaces construites. *Chaitanya Properties*, c'est-à-dire l'entreprise de développement immobilier de DKA, apparaît comme partenaire du co-développement avec *Prestige Estates Projects*.

La maîtrise d'œuvre : une coordination de ressources multi-locales

Chaitanya Properties n'est « co-promoteur » que dans la mesure où il apporte le foncier. Il revient à *Prestige Estates Projects* de superviser l'ensemble des opérations de maîtrise d'œuvre, de la conception à la commercialisation (schéma 1). Certaines de ces opérations sont effectuées en interne, ou bien délégués à des entreprises extérieures lorsqu'elles ne sont pas maîtrisées en interne.

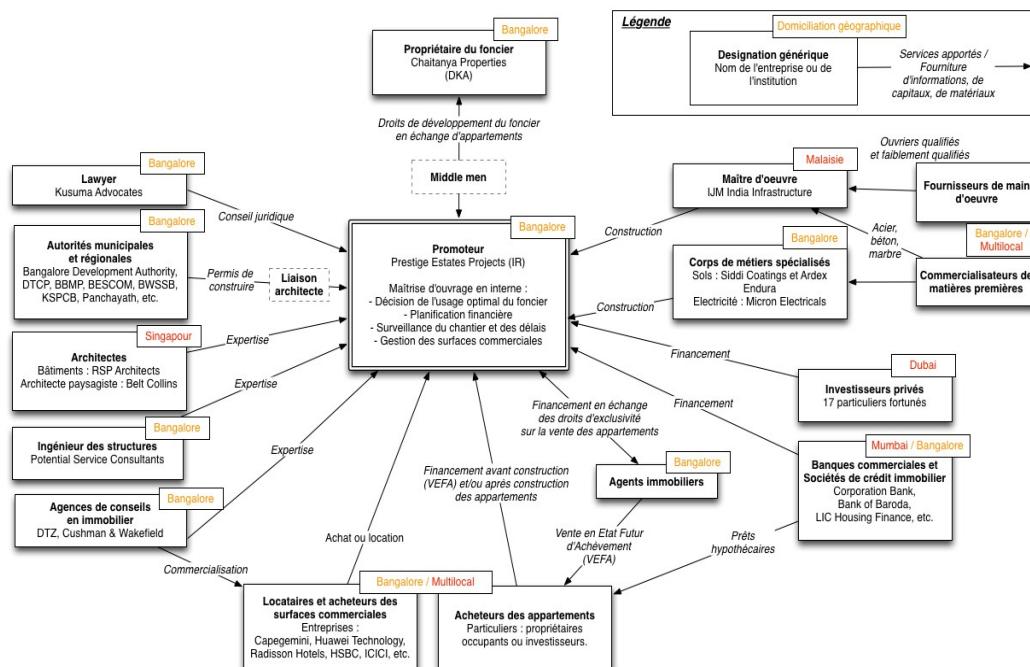


Schéma 1 : La fabrication de *Prestige Shantiniketan*. Le promoteur immobilier, au centre d'un réseau socio-professionnel hétérogène. Réal : Hortense Rouanet, 2015

Le promoteur peut avoir recours à un sous-traitant étranger, car ce type de collaboration est présenté aux futurs acquéreurs de logements comme gage de la qualité « internationale » du projet. Pour *Prestige Shantiniketan*, les plans ont été commandés à un célèbre cabinet d'architectes basé à Singapour (Entretien2010_Prestige_01, Sami 2012) dont la filiale locale a été ensuite chargée de finaliser l'exécution du projet.

Les architectes ont conçu un projet immobilier « moderne et international » destiné à séduire les entreprises du secteur tertiaire et les catégories aisées (Entretien2010_Prestige_01). Le

style architectural, plutôt sombre, s'inspire des tours de logements construites à Singapour par le même architecte. Quant aux noms des différents secteurs, ils font référence aux centralités des villes occidentales (*World Trade Centre, Plaza, Forum Mall*).

Après la phase de conception, le promoteur coordonne le processus d'obtention des « certificats de non-objection » (*No-Objection certificates*) sans lesquels le chantier peut être interrompu brutalement par les autorités. Cette phase, souvent longue, peut s'étendre sur plusieurs mois ou années car les promoteurs immobiliers doivent prendre contact avec une quarantaine d'agences gouvernementales autonomes. La première agence vérifie la conformité au schéma directeur régional, la deuxième accepte le raccordement au réseau d'eau potable et d'assainissement, la troisième accorde le droit de construire des ascenseurs, etc. Les porte-paroles de l'industrie immobilière considèrent que ce processus opère comme un frein à l'essor de la production, en raison de sa durée excessive et des coûts inutiles qu'il fait peser sur les promoteurs. Dans l'attente de l'obtention d'un guichet unique, les promoteurs ont appris à naviguer à travers ce processus.

Le promoteur délègue ainsi à un « architecte de liaison » (*liaison architect*) l'interface avec le système politico-administratif, en vue d'obtenir plus rapidement les précieuses autorisations. La presse indienne, les travaux académiques et nos propres entretiens avec d'autres promoteurs bangaloréens laissent à penser que ceci repose notamment sur l'échange de formes de faveurs incluant de dessous-de-table (Searle 2010, Halbert et Rouanet 2014).

À l'issue de la procédure d'autorisations, la maîtrise d'œuvre a été confiée à la filière indienne d'un entrepreneur malaisien. L'entrepreneur dirige des équipes d'ouvriers qualifiés et faiblement qualifiés qui sont le plus souvent embauchés dans les villages du nord de l'Inde par un intermédiaire spécialisé (Entretien2010_Prestige03). Ces ouvriers viennent à Bangalore pour quelques mois, employés sur la base d'un contrat de travail oral. L'achat de matériaux de construction transite également par des réseaux informels, parfois dans l'illégalité la plus complète, à l'image des extractions de sable opérées par la *sand mafia* locale (*Hindustan Times*, 17 mars 2015).

Le financement du projet et l'implication des réseaux communautaires

La production immobilière indienne contemporaine naît donc de l'agrégation de ressources cognitives, matérielles et humaines qui parcourent des distances géographiques parfois très étendues (Halbert et Rouanet 2014). Ces connexions reposent bien souvent sur des rapports interpersonnels et des formes de solidarités communautaires, qu'il convient de mettre à jour.

Pour financer la construction de la partie non résidentielle du projet, Irfan Razack a sollicité les placements financiers de 17 particuliers fortunés (*High-Networth Individuals*) résidents à Dubaï, tous Indiens d'origine et de confession musulmane (*Mid-day*, 8 décembre 2008 ; Entretien2012_Prestige03). Selon la presse indienne, chaque investisseur aurait investi un peu moins de 5 millions d'euros.

L'existence de ce réseau d'investisseurs privés a été révélée suite à l'effondrement d'une tour sur le chantier de construction en octobre 2008. Deux ouvriers sont morts sur le coup. Le lendemain de l'accident, la presse locale a révélé qu'un probable témoin aurait été retrouvé mort à plusieurs kilomètres de là (*Mid-day*, 27 oct. 2008). Le promoteur immobilier et les chefs de chantier ont alors été arrêtés par la police, puis relâchés sous caution. L'enquête n'a pas montré la responsabilité des entrepreneurs mais ces événements suffisent à semer la panique chez les investisseurs (*Mid-day*, 12 déc. 2008). Irfan leur propose, en guise de remboursement, d'autres

terrains à bâtir situés non loin du nouvel aéroport de Bangalore, à plus de 40 km au nord du centre historique. Les investisseurs refusent, prétextant que ces terrains font l'objet de litiges fonciers.

On sait peu de choses sur ce réseau d'investisseurs, si ce n'est qu'ils appartiennent, comme Irfan et ses frères, à la communauté des musulmans Memons⁷. Cette appartenance communautaire ne constitue pas un élément anecdotique de la biographie des frères Razack. Elle leur a permis de constituer des ressources foncières et financières importantes dès leurs premières opérations de promotion (Namburu 2007). *Prestige Shantiniketan* ne fait pas exception.

Pour se garantir le soutien des autres membres de la communauté, la naissance dans une famille Memon est une condition requise mais non suffisante. Dans cette optique, les promoteurs entretiennent des relations sociales sur le long terme avec leur entourage communautaire. Irfan Razack a adhéré à la *jamat*⁸ de Bangalore (la *Kutchi Memon Union Bangalore*) qui réunit les membres éminents de la communauté Memon. Ses deux frères et d'autres promoteurs immobiliers locaux figurent également sur les listes de la *jamat*. (<http://www.dnaindia.com/bangalore/report-charting-a-trade-route-from-kutch-to-commercial-street-via-mumbai-1414678>)

La fonction officielle de ce type d'organisation est de réunir des fonds pour construire des écoles, des lieux de culte, puis d'en organiser leur administration. Il n'est donc pas étonnant de constater qu'Irfan siège au conseil d'administration de la grande mosquée Memon de Bangalore⁹, comme une forme de réciprocité aux faveurs qui lui ont été accordées. La *jamat* existe avant tout pour développer les relations privilégiées entre les Memons, c'est-à-dire des relations d'affaires consolidées par des alliances personnelles. Par ce biais, les notables locaux arrangent aussi bien la prise de participation financière dans leurs entreprises respectives, que le mariage de leurs filles et fils.

L'instrumentalisation des réseaux communautaires n'est pas une dynamique propre au projet *Prestige Shantiniketan* ou à l'entreprise *Prestige Estates Projects*. Dans certains cas, cette mobilisation est complémentaire de réseaux transnationaux plus formels et visibles tels que les investissements réalisés par des investisseurs institutionnels internationaux. *Bearys Group*, un promoteur de Bangalore dirigé par une famille de musulmans Beary¹⁰, est ainsi entré en collaboration avec un fonds d'investissements saoudien qui opère conformément aux règles de la Shariah (*Business standard*, 2007). Ce type de fonds récolte l'épargne de riches musulmans d'origines indienne, installés dans les pays du Golfe. La collaboration avec un promoteur originaire de la même communauté, qui respecte les mêmes principes éthiques, vise à rassurer les investisseurs potentiels.

⁷ Les Memons (ou *Kutchi Memons*) sont un groupe de musulmans sunnites originaires de l'État princier du Kutch, dans le nord-ouest de l'Inde (Engineer, 1989). Ils ont profité de leur emprise sur cette région côtière, lieu de passage des caravanes, pour se spécialiser dans le commerce. Au XIXe siècle, la famine et les maladies frappent la région de Kutch et les familles Memons émigrent massivement vers les grandes villes indiennes et vers d'autres pays. À Bangalore, la communauté Memon possède de nombreux magasins dans le centre historique (quartier de Commercial Street-Shivajinagar).

⁸ *Jamat* désigne un rassemblement de musulmans, plus ou moins formalisé à travers une association. Les réunions ont lieu dans un édifice spécialement construit à cet effet, la *jamatkhana*.

⁹ Sir Ismael Sait Masjid, dans le quartier de Frazer Town.

¹⁰ Les Bearys sont des musulmans originaires de Mangalore et de la côte du Karnataka. Comme les Memons, ils sont traditionnellement spécialisés dans des activités commercantes.

Le récit de la construction de *Prestige Shantiniketan* est représentatif du processus de fabrication de l'immobilier contemporain en Inde. Un ensemble de ressources hétérogènes et multi-locales sont mobilisées puis assemblées par un promoteur immobilier : des ressources financières provenant du Golfe persique, l'expertise d'un architecte de Singapour, une main-d'œuvre nord-indienne, etc. Pour accéder à ces différentes ressources, le promoteur a instrumentalisé son réseau de relations sociales, c'est-à-dire une large gamme d'acteurs locaux et translocaux, comprenant des propriétaires fonciers, des élus et des soutiens plus occultes.

Cette conclusion ouvre une perspective intéressante pour interpréter la géographie des promoteurs immobiliers indiens, qui sont toujours focalisés sur leur ville ou leur région d'origine (Varrel 2010). Nous avons vu que les promoteurs immobiliers qui parviennent à conclure les opérations foncières les plus intéressantes ne sont pas seulement ceux qui ont la capacité financière d'acquérir les terrains par le marché. Ce sont les promoteurs qui ont réussi à construire les relations locales les plus intenses et les plus variées. Certains promoteurs immobiliers, pourtant très puissants dans leur ville d'origine, ne parviennent pas facilement à développer leurs activités dans d'autres villes, et notamment dans les grandes métropoles. Bien souvent, ils font face à la concurrence des promoteurs locaux qui connaissent mieux la ville, le marché et les décideurs. La construction d'un nouveau réseau de relations sociales territorialisées n'est donc pas chose aisée. Ce processus implique à la fois du temps, des moyens financiers et l'apprentissage des codes de la négociation, souvent propres à un territoire.

HORTENSE ROUANET

Hortense Rouanet est doctorante en aménagement et urbanisme à l'Université Paris-Est, Laboratoire Techniques Territoires et Sociétés (LATTS – UMR 8134) et Ingénieur d'Etudes pour le projet ANR Finurbasie. hortense.rouanet@enpc.fr

Image de couverture : le paysage de Whitefield (H. Rouanet, 2010)

Bibliographie

Ouvrages et articles

Engineer Asgharali (1989), *The Muslim community of Gujarat: an exploratory study of Bohras, Khojas, and Memons*, Ajanta Publications, New Delhi.

Halbert Ludovic & Rouanet Hortense (2014), « Filtering risk away. Global Finance Capital, Transcalar Territorial Networks and the (Un)Making of City-Regions: An Analysis of Business Property Development in Bangalore, India », *Regional Studies*, vol. 48 (3), pp. 471-484.

Rouanet Hortense & Varrel Aurélie (2015), « De Bangalore à Whitefield : trajectoire et paysages d'une région urbaine en Inde », *Géoconfluences*, disponible en ligne : <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/informations-scientifiques/dossiers-regionaux/le-monde->

[indien-populations-et-espaces/articles-scientifiques/de-bangalore-a-whitefield](#)

Sami Neha (2012), *Building alliances: Power and politics in urban India*, Thèse de doctorat, University of Michigan, 218 p.

Searle Lerena (2014), Conflict and Commensuration: Contested Market Making in India's Private Real Estate Development Sector, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 38 (1), pp. 60–78.

Varrel Aurélie (2010), « La clôture des espaces résidentiels à Bangalore », in Dupont V., Landy F. (dir.), *Circulation et territoire dans le monde indien contemporain*, Paris, Éditions de l'EHESS, collection « Puruṣārtha », pp. 283-307.

Articles de presse

Mid-day, « Accident or murder ? », 27 octobre 2008, <http://archive.mid-day.com/news/2008/oct/271008-police-investigations-shivanna-watchmen-prestige-shantiniketan-collapse.htm>

Deccan Chronicle, 23 mars 2007.

Bhushan Nidhi, *DNA India*, « Charting a trade route from Kutch to Commercial Street », 26 juillet 2010, <http://www.dnaindia.com/bangalore/report-charting-a-trade-route-from-kutch-to-commercial-street-via-mumbai-1414678>

Karnad Raghu, *Business Standard*, « Pinch-hitting for Mallya », 1^{er} septembre 2012, http://www.business-standard.com/article/beyond-business/pinch-hitting-for-mallya-112090100025_1.html

Rezaul H. Laskar, *Hindustan Times*, « Sand mining racket fears none and profit everywhere », 15 mars 2015, <http://www.hindustantimes.com/india-news/ias-officers-dk-ravi-to-durga-shakti-nagpal-they-all-fell-into-the-sand-trap/article1-1327233.aspx>

Shiva Shankar BV, *Mid-day*, « Investors want their money back, not disputed land », 8 décembre 2008, <http://archive.mid-day.com/news/2008/dec/081208-Tower-C-Prestige-Shantiniketan-Roof-Collapse-Investors-demanding-refund-Bangalore-News.htm>

Urs Anil, *Business Standard*, « Beary's to raise \$100 mn Shariah-compliant funds », 7 septembre 2007, http://www.business-standard.com/article/companies/beary-s-to-raise-100-mn-shariah-compliant-funds-107090701080_1.html