

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier I

Vidéo:

Consentement à payer

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Terrain de l'investisseur i. Taux de rendement. Investisseur i. Notion de consentement. Prix d'achat du terrain. Taux de rendement du placement. Placement financier. Quatrième notion centrale. Rente foncière. Cas d'un investisseur. Meilleur temps. Prix. Placement foncier. Prix maximum. Meilleur placement alternatif.



[vers la recherche de séquences vidéo](#)
(dans Economie du Sol et de l'Immobilier I.)



[vers la vidéo](#)

Center for Digital Education. Plus de matériel de soutien pédagogique ici :

<https://www.epfl.ch/education/educational-initiatives/cede/educational-technologies-gallery/boocs-en/>

Consentement à payer

Economie du sol et de l'immobilier I

Prof. Philippe Thalmann



...

notes

résumé

0m 0s



Un 4^e concept central: le consentement à payer



Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour.

notes

résumé

0m 1s



Intuition du consentement à payer

POUR MEMOIRE

Jusqu'ici les investisseurs avaient le choix entre :

- placer leur argent à 3% (placement financier)
- acheter un terrain rapportant une rente foncière de 45 (placement foncier)

Pour un prix du terrain de 1500 ($=45/3\%$), les investisseurs sont indifférents entre le placement financier et le placement foncier

CONSETEMENT A PAYER

Si le terrain était vendu aux enchères, les investisseurs seraient disposés à proposer jusqu'à 1500 ; pour un prix plus élevé, l'arbitrage avec le placement financier les amène à renoncer au placement foncier

Leur **consentement à payer** est égal à 1500

Economie du sol et de l'immobilier

Après l'arbitrage, la concurrence, l'équilibre, nous allons voir dans cette leçon une quatrième notion centrale dans l'analyse économique, la notion de consentement à payer. C'est une notion qui nous permettra de distinguer entre prix et valeurs, une distinction extrêmement intéressante dans l'histoire économique. Je commence par reprendre un exercice que nous avons vu jusqu'à présent dans plusieurs leçons, celui de l'investisseur qui a le choix entre placer son argent à 3% dans un placement financier, 3% d'intérêts, ou acheter un terrain qui rapporte une rente foncière de 45. On avait vu que pour un prix d'achat du terrain de 1500, les investisseurs sont justes indifférents entre ce placement financier et ce placement foncier, puisqu'à ce moment-là, le revenu est le même, ou encore le taux de rendement est le même, le taux de rendement du placement foncier est égal à la rente foncière divisée par le prix, 45 divisé par 1500 égal 3%. Maintenant, si les terrains étaient vendus aux enchères, on verrait les investisseurs faire monter le prix jusqu'à 1500. Au-delà, l'arbitrage avec le placement financier les amène à renoncer au placement foncier. Pas intéressant de payer plus que 1500, puisqu'au-delà, on a meilleur temps de placer son argent à 3%, on obtient un revenu plus élevé que les 45 de la rente foncière. Donc, le consentement à payer des investisseurs qui comparent l'achat foncier avec le placement financier à 3%,

notes

résumé

0m 5s



Définition du consentement à payer



LE CONSENTEMENT A PAYER...

d'un acheteur potentiel est le prix maximum qui le rend juste indifférent entre acheter un bien à ce prix et utiliser cette somme pour la meilleure alternative possible

d'un investisseur pour un actif est le prix qui égalise le taux de rendement de cet actif avec celui du meilleur placement alternatif

Economie du sol et de l'immobilier

leur consentement à payer est égal par définition à ces 1500, qui les rend juste indifférents entre acheter le terrain à ce prix et placer leur argent dans le placement financier.

notes

résumé

1m 37s



Consentement à payer selon le taux de rendement requis

Lien entre prix d'achat du terrain
et taux de rendement

Prix d'achat du terrain	Taux de rendement
1000	4.50%
1200	3.75%
1400	3.21%
1500	3.00%
1600	2.81%

Rappel: le terrain produit une rente foncière de 45

Economie du sol et de l'immobilier

Cet exemple nous permet de définir la notion de consentement à payer, d'abord de façon très générale, le consentement à payer d'un acheteur potentiel pour un bien quelconque est le prix maximum qui le rend juste indifférent entre acheter ce bien à ce prix et utiliser cet argent pour trouver la meilleure alternative possible pour acheter quelque chose d'autre qui lui est tout aussi intéressant, voire plus intéressant. Dans le cas d'un investisseur, le consentement à payer pour un actif, c'est le prix qui égalise le taux de rendement de cet actif pour ce prix avec celui du meilleur placement alternatif.

notes

résumé

1m 47s



Consentement à payer selon le taux de rendement requis



Lien entre prix d'achat du terrain et taux de rendement

Prix d'achat du terrain	Taux de rendement
1000	4.50%
1200	3.75%
1400	3.21%
1500	3.00%
1600	2.81%

Consentement à payer selon le taux de rendement requis

Taux de rendement requis	Consentement à payer
4.50%	1000
3.75%	1200
3.21%	1400
3.00%	1500
2.81%	1600

Rappel: le terrain produit une rente foncière de 45

Economie du sol et de l'immobilier

Pour bien comprendre, reprenons l'exemple et le tableau que nous avons déjà vu plusieurs fois, qui compare le taux de rendement au prix d'achat. Pour un prix d'achat de 1000, le taux de rendement de l'investisseur qui a la chance d'obtenir ce terrain à ce prix va être égal à 4,5%. Pourquoi ? Parce que la rente foncière du terrain, c'est 45, rapporté à un prix d'achat de 1000, 4,5%. Si le terrain était vendu pour 1200, avec la rente foncière de 45, le taux de rendement ne serait que de 3,75%, etc. Plus le prix est élevé, plus faible est le taux de rendement. Le nouveau tableau à droite ne fait qu'inverser les colonnes du tableau précédent. Il détermine pour le taux de rendement requis cette fois, c'est-à-dire le taux de rendement visé par l'investisseur le prix à payer pour que le terrain offre ce taux de rendement visé. Et ce prix à payer, c'est ce qu'on va appeler les consentements à payer. Pourquoi ? Parce qu'à ce prix-là, l'investisseur obtient le taux de rendement égal à celui du placement alternatif, donc il obtient le taux de rendement requis.

notes

résumé

2m 25s



Divers investisseurs avec divers TRR

- Nous avons vu comment le consentement à payer pour le terrain dépend du taux de rendement requis, donc du meilleur taux de rendement que l'investisseur peut obtenir dans un placement alternatif
- Ce taux varie dans le temps et avec lui le consentement à payer
- Il peut aussi varier entre investisseurs:
 - Investisseur A, $r^* = 4.5\%$ → **consentement à payer = 1000**
 - Investisseur B, $r^* = 3.0\%$ → **consentement à payer = 1500**

Economie du sol et de l'immobilier

Si un investisseur requiert un taux de rendement de 4,5% parce que par hypothèse, il obtient du 4,5% dans un placement financier, son consentement à payer pour le terrain n'est que de 1000. Au prix de 1000, le taux de rendement du terrain est de 4,5%. Si en revanche, l'investisseur se contentait par exemple de 3%, de taux de rendement, il pourrait payer 1500. Son consentement à payer est plus élevé, la somme qu'il est disposé à payer est plus élevée, 1500, puisque la rente foncière, 45, rapportée à ce prix de 1500, lui donne le taux de rendement requis, visé, de 3%. Ce tableau nous a montré comment le consentement à payer pour le terrain dépend du taux de rendement requis. Donc du meilleur taux de rendement que l'investisseur peut obtenir dans un placement alternatif. Ce taux du placement alternatif va varier dans le temps, et avec lui, le consentement à payer pour le terrain.

notes

résumé

3m 25s





Economie du sol et de l'immobilier

Mais, ce taux de rendement requis pourrait aussi varier entre investisseurs. On pourrait avoir un investisseur A, qui vise un taux de rendement de 4,5%, et pour lui, son consentement à payer est de 1000, alors que pour un investisseur B, qui se contenterait d'un taux de rendement de 3%, son consentement à payer est de 1500. Il est prêt à aller jusqu'à 1500 pour le terrain, ça lui suffit, le taux de rendement qui résulte d'un prix d'achat de 1500, 3% lui convient, puisque c'est celui qu'il obtient sur son meilleur placement alternatif.

notes

résumé

4m 13s





$$PT_i = \frac{R}{r_i^*}$$

r_i^* taux de rendement requis
par l'investisseur i
 PT_i consentement à payer de
l'investisseur i

Economie du sol et de l'immobilier

On a donc une diversité de consentement à payer, donc de prix que les investisseurs sont prêts à payer pour acheter le terrain en fonction du taux de rendement requis de chacun. Selon la formule, le consentement à payer pour le terrain de l'investisseur i est égal à la rente foncière divisée par le taux de rendement propre, spécifique à cet investisseur i.

notes

résumé

4m 41s





Economie du sol et de l'immobilier

On peut appeler ce prix du terrain individualisé le prix acceptable aussi, à la place du consentement à payer, ou alors, simplement, la valeur du terrain pour l'investisseur i.

notes

résumé

5m 1s





Prix = montant payé ou à payer
en échange d'un bien →
généralement le même pour tous

Economie du sol et de l'immobilier

Voilà, on est arrivé à ces distinctions qu'on doit faire entre prix et valeur.

notes

résumé

5m 13s





Prix = montant payé ou à payer
en échange d'un bien →
généralement le même pour tous

Valeur = consentement à payer
pour ce bien → chacun la sienne

Economie du sol et de l'immobilier

Le prix, c'est le montant qui est payé ou qu'il faut payer pour acheter un bien, et ça va être en principe le même pour tout le monde. Par contre, la valeur est une notion personnelle, subjective puisque ça va dépendre des exigences de chacun, en l'occurrence, entre investisseurs, des exigences de rendement de chaque investisseur. La valeur est un terme un peu magique, donc je vais l'utiliser avec beaucoup de précaution parce qu'il suscite fantasme, confusion. Ce qui est important, c'est qu'on retienne que ce n'est pas la même chose que le prix.

notes

résumé

5m 17s





Prix = montant payé ou à payer
en échange d'un bien →
généralement le même pour tous

Valeur = consentement à payer
pour ce bien → chacun la sienne

*« Price is what you pay.
Value is what you get »*

Warren Buffett

Economie du sol et de l'immobilier

On peut voir la différence en retenant la petite phrase de Warren Buffett,

notes

résumé

5m 49s





Economie du sol et de l'immobilier

un fameux gourou américain, gourou de la finance, Warren Buffett a dit : *Price is what you pay. Value is what you get.* Le prix, c'est ce que vous payez, mais en échange du prix, vous recevrez une valeur.

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

5m 58s



.....

.....

.....

.....

.....



Nous avons vu :

- La notion de **consentement à payer** ; il varie de temps en temps mais également entre investisseurs

Economie du sol et de l'immobilier

Dans cette leçon, nous avons vu la notion importante de consentement à payer. Nous avons vu que ce consentement à payer varie dans le temps, qu'il variait aussi entre investisseurs. Nous avons également vu la différence entre valeur, qui correspond au consentement à payer, et prix. Dans la leçon suivante, nous allons voir comment se confrontent les consentements à payer et les différents investisseurs qui se font concurrence pour acheter par exemple le terrain. Voilà, merci d'avoir participé à cette leçon et je me réjouis de vous revoir dans la prochaine. dans la prochaine.

notes

résumé

6m 10s

