

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier I

Vidéo:

Vente aux enchères

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix de transaction. Part des terrains. Enchères pourquoi. Investisseur a. Investisseur c. Dernier prix. Confrontation des consentements. Résultat de la vente. Consentements. Premier prix. Enchère ascendante. Proposition de prix. Modalités de vente. Bel exemple de confrontation des consentements. Deuxième format de vente.



[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/>
page 1/12

Pourquoi s'intéresser aux ventes aux enchères?



Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour, bienvenue à cette leçon sur la vente aux enchères Pourquoi s'intéresser aux ventes aux enchères ? D'une part des terrains et des immobiliers sont parfois vendus aux enchères mais c'est de loin pas la pratique la plus courante Il vaut la peine néanmoins de consacrer une leçon aux ventes aux enchères parce qu'elles permettent bien de comprendre la confrontation, la concurrence entre investisseurs qui attachent des valeurs ou des consentements à payer différents au même terrain En d'autres termes, la vente aux enchères c'est un bel exemple de confrontation des consentements à payer Or les investisseurs avec leurs consentements à payer différents sont toujours en concurrence quelle que soit la façon dont le terrain est mis en vente

notes

résumé

0m 0s



Les concurrents en présence



Investisseur	A	B	C
Consentement à payer	1500	1200	1000
P.ex. taux de rendement requis*	3%	3.75%	4.5%

* CAP = rente foncière 45 / TRR

Economie du sol et de l'immobilier

Cela dit, ce n'est pas un cours sur les ventes aux enchères en général. Je vais juste montrer assez pour comprendre comment le prix de transaction, le prix auquel s'échange un terrain, résulte de la confrontation des consentements à payer des différents investisseurs des différents acheteurs potentiels. Je vais utiliser un exemple qui met en concurrence trois investisseurs avec leurs consentements à payer. Et je les ai représentés dans ce tableau avec un consentement à payer décroissant : l'investisseur A est prêt à payer 1500 pour le terrain, l'investisseur B, 1200, l'investisseur C, 1000. J'ai pas besoin de savoir d'où viennent ces consentements à payer, mais on pourrait partir de l'exemple qu'on connaît bien de ce terrain qui produit une rente foncière de 45 et à ce moment-là, le consentement à payer de 1500, c'est celui d'un investisseur qui vise un rendement de 3%, celui de 1200, c'est le consentement à payer d'un investisseur qui vise un rendement de 3,75%. Et finalement, l'investisseur C qui vise un rendement de 4,5%.

notes

résumé

0m 49s



Premier format de vente aux enchères

ENCHERE ASCENDANTE

Le commissaire-priseur propose successivement **un prix de plus en plus élevé** et les participants lèvent la main s'ils l'acceptent ; le processus s'arrête lorsqu'il n'y a plus qu'une main levée.

Le propriétaire de cette main obtient le bien au dernier prix qu'il a accepté.



Economie du sol et de l'immobilier

son consentement à payer est de 1000 pour ce terrain

notes

résumé

1m 49s



	CAP
A	1500
B	1200
C	1000

EXEMPLE

Supposons que le commissaire-priseur commence à 500 avec des incréments de 100

- jusqu'à 1000, les trois concurrents participent
 - à 1100, l'investisseur **C** se retire
 - à 1200, il y a encore deux mains levées
 - à 1300, il n'y a plus que l'investisseur **A**
- A** peut acheter le terrain pour 1300

Economie du sol et de l'immobilier

Nous allons voir plusieurs formats pour les ventes aux enchères. Je commence par le plus connu, c'est celui de l'enchère ascendante. Dans cette enchère, le commissaire-priseur propose successivement un prix de plus en plus élevé et les participants lèvent la main s'ils l'acceptent. Le processus s'arrête lorsqu'il n'y a plus qu'une seule main levée. À ce moment-là, le propriétaire de cette main obtient le bien, donc il a la possibilité d'acheter le terrain au dernier prix qu'il a accepté. Voici donc la vente aux enchères ascendante dans l'exemple des trois investisseurs. Supposons que le commissaire-priseur commence à 500 et qu'il utilise des incréments de 100, donc il va formuler 500 puis 600 puis 700. Jusqu'à mille, les trois concurrents vont participer. À 1100, l'investisseur C se retire. Son consentement à payer est limité à 1000. À 1200, il y a encore deux mains levées.

notes

résumé

1m 53s



Ce que cet exemple nous apprend



Economie du sol et de l'immobilier

Et ensuite, à 1300, il n'y a plus que l'investisseur A Donc l'investisseur A peut acheter le terrain pour 1300

notes

résumé

2m 49s



Deuxième format de vente aux enchères

ENCHERE SCLEE AU PREMIER PRIX

Chaque participant est invité à remettre au commissaire-priseur **une enveloppe scellée** contenant sa proposition de prix (son « enchère »)

Le commissaire-priseur compare les propositions et vend le bien au participant qui a proposé le prix le plus élevé, à ce prix proposé



Economie du sol et de l'immobilier

Qu'est-ce que cet exemple nous apprend ? Eh bien il nous apprend d'abord que chaque investisseur compare le prix proposé à son consentement à payer et il participe, il est prêt à acheter tant que le prix proposé est inférieur à son consentement à payer L'exemple montre aussi que le bien va être vendu à celui des acheteurs potentiels, des concurrents, qui a le consentement à payer le plus élevé Et finalement, on trouve que, dans ce format d'enchère, celui qui peut acheter le terrain l'achète à un prix qui est, en fait, inférieur à son consentement à payer et avec ça, il obtient un surplus Le surplus, c'est la différence entre le montant qu'il était disposé à payer et le montant qu'il doit réellement payer C'est comme une sorte de bénéfice Regardons maintenant un deuxième format de vente aux enchères L'enchère scellée au premier prix Dans cette enchère, chaque participant est invité à remettre

notes

résumé

2m 58s



Deuxième format de vente aux enchères

EXEMPLE

Si chaque participant inscrit son CAP dans l'enveloppe, le terrain sera acheté par l'investisseur **A** pour 1500

Afin de dégager un surplus, chacun est tenté de proposer un prix inférieur à son CAP...

	CAP
A	1500
B	1200
C	1000

au commissaire-priseur, une enveloppe scellée Donc seul le commissaire-priseur verra ce qu'il y a dans l'enveloppe Et chaque enveloppe contient sa proposition de prix qu'on appelle son enchère Donc sa proposition de prix auquel il est disposé à acheter le terrain Le commissaire-priseur va comparer les propositions et vendra le bien au participant qui a proposé le prix le plus élevé au prix proposé par ce dernier Alors dans notre exemple, on peut d'abord imaginer que chaque participant inscrive son consentement à payer dans son enveloppe A ce moment-là, le terrain sera acheté par l'investisseur A puisque c'est lui qui aura inscrit le montant le plus élevé car il a le consentement à payer le plus élevé et ce sera pour un prix de 1500 En réalité, il est fort possible, voire probable,

notes

résumé

3m 49s



Ce que ce deuxième exemple nous apprend



Economie du sol et de l'immobilier

que chaque investisseur propose un petit peu moins que son consentement à payer
Par exemple, l'investisseur A pourrait proposer 1400 A ce moment-là, il gagne toujours mais il achète le terrain pour 1400 et obtient un surplus de 100 Il pourrait même descendre à 1300, voire en-dessous encore S'il descend en dessous de 1200, l'objet risque de lui filer sous le nez Donc s'il est trop gourmand, il prend un risque Il risque de ne pas pouvoir acheter ayant voulu obtenir un surplus très important Finalement on pourrait même imaginer que les investisseurs A et B soient très gourmands et proposent des prix très bas Et finalement c'est l'investisseur C qui va remporter la mise

notes

résumé

4m 37s



Ce que ce deuxième exemple nous apprend



- La concurrence entre investisseurs et le résultat de la vente (prix de transaction) sont très différents selon si les CAP sont révélés ou non

Economie du sol et de l'immobilier

Alors ce deuxième exemple nous a montré que le résultat de la vente aux enchères peut être très différent selon le format utilisé. Avec ce deuxième format, on peut obtenir un résultat très différent du résultat de la première vente aux enchères avec prix ascendants. D'une part, le prix sera pas le même et il est même possible

notes

résumé

5m 17s





→ En règle générale, le bien est vendu au plus offrant qui est généralement l'investisseur **dont le CAP est le plus élevé**

→ Le prix est généralement égal ou juste un peu inférieur au CAP le plus élevé

→ Le prix dépend des modalités de la vente

Economie du sol et de l'immobilier

que quelqu'un d'autre, un autre investisseur obtienne le terrain L'exemple nous montre aussi qu'il y a souvent un élément stratégique dans la vente de biens immobiliers Alors je reviens maintenant à la question initiale qui est, comment est-ce que les consentements à payer se confrontent pour déterminer le prix de transaction, le prix auquel le terrain sera finalement vendu ? Eh bien on peut quand même en déduire de ces exemples qu'en règle générale, le bien sera vendu au plus offrant C'est-à-dire l'investisseur qui a le consentement à payer le plus élevé mais pas toujours Ensuite, en règle générale, le prix est égal ou juste inférieur au consentement à payer le plus élevé Et puis finalement, le prix dépend des modalités de vente Alors tout ça c'est formulé de façon très floue Pourquoi ? Parce que le résultat dépend vraiment à la fois des modalités de la vente et puis aussi du comportement stratégique des participants, des concurrents On peut arriver à beaucoup de résultats différents et c'est pour cette raison-là qu'il est difficile

notes

résumé

5m 37s





Economie du sol et de l'immobilier

d'être précis sur le prix auquel se fera la transaction même si on a été très précis sur le calcul des consentements à payer. En d'autres termes, on peut analyser très précisément avec les conditions d'arbitrage, la détermination des consentements à payer. Il est beaucoup plus difficile, il faut être prudent, lorsqu'on en déduit le prix auquel sera vraiment vendu le terrain. Donc le prix observé en fin de compte. Dans cette leçon, nous avons vu comment les investisseurs avec leur consentement à payer peuvent être mis en concurrence. Nous avons vu aussi de premières modalités de vente pour des biens immobiliers, des terrains. Nous avons vu que le prix de transaction dépend des consentements à payer et des modalités de la vente. Et finalement, nous avons vu que les consentements à payer sont les déterminants principaux du prix final mais pas uniques. Dans la prochaine leçon nous allons voir comment on peut affiner et enrichir ce modèle. Merci et à la prochaine leçon ! Merci et à la prochaine leçon !

notes

résumé

6m 37s

