

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier I

Vidéo:

Confrontation acheteur - vendeur

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix maximum d'acheteur. Frais de transaction. Prix minimum. Potentiel vendeur. Produit net de la vente. Prix d'équilibre. Placement financier. Frais de commercialisation. Leçon précédente. Prix du terrain. Termes de condition. Frais de registre foncier. Vendeur de son côté. Point de vue d'un investisseur acheteur. Frais fiscaux.



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



[vers la vidéo](#)

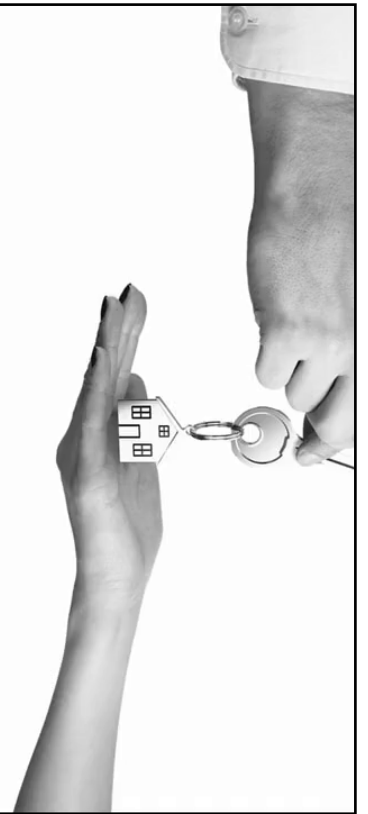
Center for Digital Education. Plus de matériel de soutien pédagogique ici :

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

Confrontation acheteur / vendeur

Economie du sol et de l'immobilier I

Prof. Philippe Thalmann



...

notes

résumé

0m 0s



Le grain de sable des frais de transaction

Toute transaction immobilière implique des **frais pour l'acheteur et le vendeur** :

- frais de commercialisation (publicité, courtage)
- frais fiscaux (taxes, impôts, redevances)
- frais d'enregistrement (contrat, notaire, registre foncier)

- Ordre de grandeur: 5% du prix

- Notons F^A = frais pour l'acheteur, F^V = frais pour le vendeur :

L'acheteur paie PT_0 , mais le coût total d'achat est $PT_0 + F^A$

Le vendeur encaisse PT_0 , mais le produit net de la vente est $PT_0 - F^V$

Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour. Nous connaissons bien maintenant le point de vue d'un investisseur acheteur d'un terrain, le calcul qu'il fait pour déterminer son consentement à payer, son prix maximum d'acheteur. Nous avons vu dans la leçon précédente le point de vue du propriétaire, potentiel vendeur, et son calcul, sa détermination, d'un prix minimum vendeur. Et nous avons vu que les deux utilisent en principe la même formule, la même approche, les mêmes calculs d'arbitrage. Donc, ils devraient arriver à des résultats compatibles, conformes, tout va bien, en apparence. C'est ce que nous allons voir dans cette leçon. Le problème, le grain de sable, c'est les frais de transaction. En effet, toute transaction immobilière implique des frais, à la fois pour l'acheteur et pour le vendeur. Ce sont des frais de commercialisation, par exemple, de publicité, de courtage pour le vendeur. Ce sont des frais fiscaux, puisqu'il peut y avoir des taxes, des redevances, des impôts, des droits à payer au moment de la transaction. Et puis finalement, il y aura des frais d'enregistrement, de préparation du contrat, d'enregistrement du contrat, donc des frais de notaire, des frais de registre foncier.

notes

résumé

0m 1s



Prix min et max avec frais de transaction

Acheteur

Vendeur

Prix de revient d'achat: $PR_0 = PT_0 + FA$

- Consentement à payer = PR_0^{max}
- Arbitrage:
- Ou:

Prix max. acheteur:



Economie du sol et de l'immobilier

Comme ordre de grandeur : 5% du prix. Alors, nous allons noter : F indice A, les frais supportés par l'acheteur. En plus du prix qu'il paie pour acquérir le terrain. Puis nous allons noter : F indice supérieur V, les frais pour le vendeur qu'il va devoir déduire du prix qu'il reçoit pour le terrain. Donc, l'acheteur paie le prix du terrain, mais le coût total d'achat est le prix du terrain augmenté des frais d'acquisition pour l'acheteur. Et le vendeur de son côté encaisse le prix du terrain, mais le produit net de la vente, c'est le prix du terrain diminué des frais supportés par le vendeur. On va reprendre ses notions de façon plus précise. Définissons d'abord le prix de revient d'achat, PR_0 , aujourd'hui qui est égal au prix payé pour le terrain, PT_0 , augmenté des frais d'acquisition, des frais pour l'acheteur. On va définir le consentement à payer de l'acheteur en mettant un prix de revient à ne pas dépasser, un prix maximum. Par arbitrage, il faut que le prix de revient,

notes

résumé

1m 13s



Prix min et max avec frais de transaction

Acheteur

Prix de revient d'achat: $PR_0 = PT_0 + F^A$

- Consentement à payer = $PR_0^{\max}$
- Arbitrage: $PR_0 \leq PR_0^{\max}$
- Ou: $PT_0 \leq PR_0^{\max} - F^A$

Prix max. acheteur: $PT_0^A = PR_0^{\max} - F^A$

Vendeur

Produit net vente: $PN_0 = PT_0 - F^V$

- Consentement à recevoir = $PN_0^{\min}$
- Arbitrage: $PN_0 \geq PN_0^{\min}$
- Ou: $PT_0 \geq PN_0^{\min} + F^V$

Prix min. vendeur: $PT_0^V = PN_0^{\min} + F^V$

Economie du sol et de l'immobilier

qui sera effectivement payé, supporté par l'acheteur, soit inférieur à son consentement à payer. Ou encore, en termes de condition sur le prix du terrain, le prix du terrain ne doit pas dépasser le prix de revient maximum de l'acheteur, son consentement à payer, moins les frais d'acquisition. Alors, avec ça, on peut déterminer un prix maximum pour l'acheteur : PT indice supérieur A qui est égal, justement, au prix de revient maximum, moins les frais d'acquisition du terrain. Du côté du vendeur, on peut définir de la même manière, le produit net de la vente, ce qui intéresse le vendeur. Ça va être, le prix auquel il vend le terrain, mais, dont il faut soustraire les frais du vendeur. On va définir également l'équivalent du consentement à payer qui sera le consentement à recevoir du vendeur, qui est un produit net minimum. Par arbitrage, il faut que le produit net de la vente soit au moins aussi important que ce minimum acceptable pour le propriétaire, pour le vendeur. Ou encore, il faut que le prix du terrain soit suffisamment élevé, il faut qu'il dépasse le produit net minimum du vendeur augmenté des frais de la vente. En d'autres termes, on va définir ainsi un prix minimum vendeur qui est égal, justement, à ce produit net, augmenté des frais de la vente.

notes

résumé

2m 25s



Prix min et max avec frais de transaction

Acheteur

Prix de revient d'achat: $PR_0 = PT_0 + F^A$

- Consentement à payer = $PR_0^{\max}$
- Arbitrage: $PR_0 \leq PR_0^{\max}$
- Ou: $PT_0 \leq PR_0^{\max} - F^A$

Prix max. acheteur: $PT_0^A = PR_0^{\max} - F^A$

- Or : $PR_0^{\max} = \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*}$

Vendeur

Produit net vente: $PN_0 = PT_0 - F^V$

- Consentement à recevoir = $PN_0^{\min}$
- Arbitrage: $PN_0 \geq PN_0^{\min}$
- Ou: $PT_0 \geq PN_0^{\min} + F^V$

Prix min. vendeur: $PT_0^V = PN_0^{\min} + F^V$

- Or : $PN_0^{\min} = \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*}$

Economie du sol et de l'immobilier

Que sait-on du consentement à payer ou du prix de revient maximum, de l'acheteur ? Et bien on l'a vu dans les leçons précédentes, il est donné par ces conditions d'arbitrage qu'au terme d'une année, il a autant s'il achète le terrain, donc la rente foncière et la valeur du terrain dans une année, que s'il restait propriétaire de son argent, et le plaçait dans un placement financier auquel cas il aurait le montant investi majoré du taux d'intérêt du placement alternatif. Donc cette fraction détermine le maximum du prix de revient acceptable pour l'acheteur, pour l'investisseur.

notes

résumé

4m 8s



Possibilité de s'entendre?



Condition de l'acheteur

$$PT_0 \leq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} - F^A$$

Condition du vendeur

$$PT_0 \geq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} + F^V$$

⇒ Pas de possibilité de transaction mutuellement avantageuse ?

Economie du sol et de l'immobilier

Du côté du vendeur, le raisonnement est comparable. Lui aussi peut choisir entre vendre tout de suite, auquel cas il touche le produit net de la vente, et, dans une année, il a ce montant majoré du taux d'intérêt du placement financier, ou alors il reste propriétaire, il touche la rente foncière, et la possibilité de vendre le terrain dans une année, en touchant le produit net, notez bien, le produit net, puisqu'il y a aussi les frais de vente dans une année, PN indice 1. Or si je compare les deux expressions, je constate qu'ils font le même calcul, le même raisonnement, donc ils arrivent au même consentement à payer, et respectivement, consentement à recevoir.

notes

résumé

4m 49s



Possibilité de s'entendre?



Condition de l'acheteur

$$PT_0 \leq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} - F^A$$

Condition du vendeur

$$PT_0 \geq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} + F^V$$

⇒ Pas de possibilité de transaction mutuellement avantageuse ?

Economie du sol et de l'immobilier

Alors sachant que l'acheteur et le vendeur font presque les mêmes calculs, déterminent le même prix d'équilibre, prix de revient pour l'un,

notes

résumé

5m 25s



Possibilité de s'entendre?



Condition de l'acheteur

$$PT_0 \leq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} - F^A$$

Condition du vendeur

$$PT_0 \geq \frac{R_1 + PN_1}{1 + r^*} + F^V$$

⇒ Pas de possibilité de transaction mutuellement avantageuse ?

Economie du sol et de l'immobilier

produit net de vente pour l'autre, est-ce qu'ils peuvent s'entendre ? Et bien justement pas. Regardez les 2 équations qui sont représentées sur ce slide : la condition pour l'acheteur, c'est que le prix auquel il - pardon, le prix qu'il paie pour acheter le terrain ne dépasse pas ce prix d'équilibre moins les frais d'acquisitions. Alors que pour le vendeur, le terrain doit se vendre au moins à un prix qui dépasse le prix d'équilibre augmenté des frais de vente.

notes

résumé

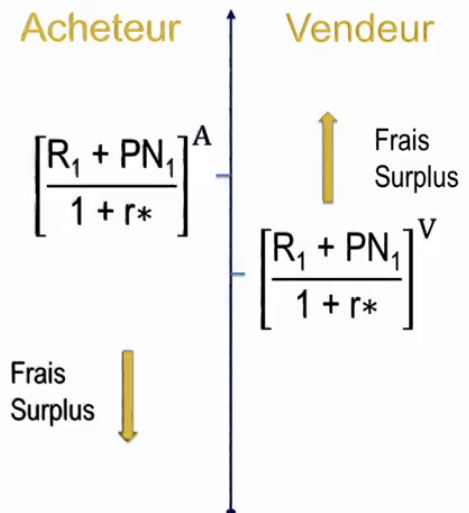
5m 31s



Possibilité de s'entendre?

Paramètre	Appréciation
R_1	Acheteur > Vendeur
PN_1	Acheteur > Vendeur
r^*	Acheteur < Vendeur

Des frais de transactions trop importants peuvent empêcher des transactions mutuellement avantageuses



Economie du sol et de l'immobilier

Donc on voit tout de suite qu'il n'y a pas de possibilité de transaction mutuellement avantageuse dans ces conditions. Et donc la question se pose : comment se fait-il qu'on voie des transactions foncières dans la réalité ? Je repose le problème sous forme graphique. Vous retrouvez sur cet axe à gauche, le point de vue de l'acheteur, à droite le point de vue du vendeur. À mesure qu'on monte, le prix augmente, le prix de transaction qui sera représenté sur l'axe. S'il n'y avait pas de frais de transaction, l'acheteur se contenterait - pardon, l'acheteur serait disposé à payer un prix égal à cette fraction qui correspond au prix d'équilibre, prix d'équilibre dans l'arbitrage entre placement foncier et placement financier. Mais comme il doit supporter des frais, et en plus il aimerait bien dégager un petit surplus, donc payer moins que le maximum qu'il est prêt à payer, il va plutôt proposer des prix qui sont inférieurs à ce prix d'équilibre. De son côté, le vendeur fait le même calcul, arrive au même prix d'équilibre, mais lui aimerait obtenir un prix plus élevé, d'une part, pour couvrir ses frais de vente, mais aussi pour dégager un surplus, pour obtenir mieux en vendant son terrain que s'il le conservait. Donc les points de vue de l'acheteur et du vendeur partant du même point, vont diverger. On a l'impression qu'on ne pourrait pas aboutir à une transaction mutuellement avantageuse, avantageuse pour les deux.

notes

résumé

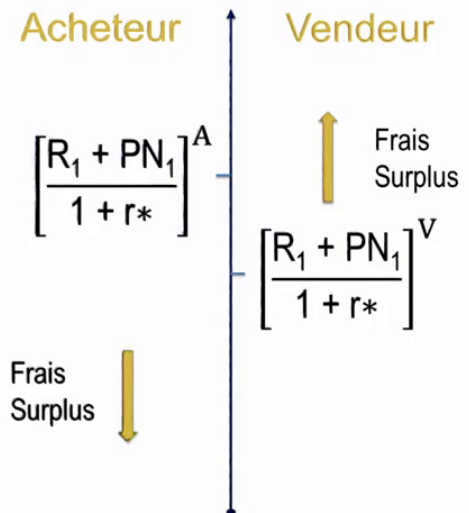
6m 1s



Possibilité de s'entendre?

Paramètre	Appréciation
R_1	Acheteur > Vendeur
PN_1^+	Acheteur > Vendeur
r^*	Acheteur < Vendeur

Des frais de transactions trop importants peuvent empêcher des transactions mutuellement avantageuses



Economie du sol et de l'immobilier

La solution, c'est que l'acheteur et le vendeur ne calculent pas de la même manière leur prix d'équilibre. Supposons par exemple que l'acheteur apprécie ou évalue à un niveau plus élevé la rente foncière que le vendeur, le propriétaire du terrain. Ou encore, que l'acheteur soit plus optimiste concernant le prix auquel il pourrait revendre le terrain dans une année, que le propriétaire du terrain. Ou encore, troisième possibilité, que le taux de rendement requis de l'acheteur qui envisage d'acheter un terrain soit plus faible que le taux de rendement requis par le vendeur. Ou si on veut, l'acheteur a des possibilités de placement alternatif qui sont moins favorables, qui donnent un taux d'intérêt plus faible que le vendeur. Dans tous ces cas, l'acheteur aboutit à un prix qui est acceptable pour lui, qui est plus élevé que celui du vendeur. Si vous voulez, le prix d'équilibre qui égalise, qui rend équivalent le placement financier, le placement foncier, va être plus élevé pour l'acheteur parce qu'il est plus optimiste par rapport à la rente foncière et au prix futur,

notes

résumé

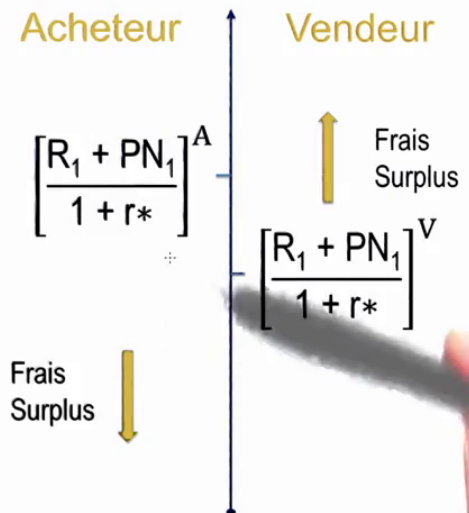
7m 21s



Possibilité de s'entendre?

Paramètre	Appréciation
R_1	Acheteur > Vendeur
PN_1	Acheteur > Vendeur
r^*	Acheteur < Vendeur

Des frais de transactions trop importants peuvent empêcher des transactions mutuellement avantageuses



Economie du sol et de l'immobilier

parce qu'il est moins exigeant en termes de rendement. Il aboutit donc à un prix d'équilibre plus élevé que le vendeur. Si l'acheteur maintenant se déplace, s'écarte vers le bas de ce prix d'équilibre parce qu'il veut couvrir ses frais et dégager un surplus, et que le vendeur de son côté s'écarte vers le haut, il y a quand même un intervalle entre ces deux prix d'équilibre dans lequel ils devraient pouvoir s'entendre. À condition bien sûr que les frais de transaction, qui obligent l'acheteur à viser plus bas que son prix d'équilibre

notes

résumé

8m 25s



Nous avons vu:



et qui obligent le vendeur à chercher un prix plus élevé que son prix d'équilibre, à condition que ces frais de transaction ne soient pas trop élevés. Nous avons vu dans cette leçon que les frais de transaction peuvent empêcher une transaction mutuellement avantageuse, une transaction qui serait intéressante à la fois pour l'acheteur et pour le vendeur du terrain. Et en présence de frais de transaction, pour qu'il y ait une transaction, il faut que l'acheteur attache une valeur sensiblement plus élevée au terrain que son propriétaire, vendeur potentiel. Dans la prochaine leçon, nous allons voir la formation du prix dans la confrontation justement, entre les exigences du vendeur et le consentement à payer de l'acheteur. Merci, et à la prochaine leçon. Merci, et à la prochaine leçon.

notes

résumé

8m 55s

