

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier I

Vidéo:

Formation du prix

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix acceptable. Prix maximum. Vendeur du terrain. Propre prix acceptable. Prix minimum. Prix maximum de l'acheteur. Prix minimum du vendeur. Prix d'exercice. Prix maximum des acheteurs. Frais de transaction. Cas favorable. Point de vue de l'acheteur. Premier cas de figure. Acheteur. Leçon précédente.



[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



Formation du prix

Economie du sol et de l'immobilier I

Prof. Philippe Thalmann

...

notes

résumé

0m 0s





Stratégie selon
prix proposé

Vendre sans hésiter

*Attendre encore un
meilleur prix proposé*

*Attendre que les prix
proposés
augmentent*

Vendeur

Prix d'exercice

↑ Recherche
de surplus

PTV

Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour. Dans la leçon précédente, nous avons vu comment l'acheteur calcule son prix acceptable, un prix maximum qu'il consent à payer pour obtenir le terrain. Nous avons vu aussi comment le propriétaire, vendeur du terrain, calcule son propre prix acceptable, un prix minimum, auquel il consent à céder son bien. Si le prix maximum de l'acheteur est plus élevé que le prix minimum du vendeur, ils devraient pouvoir s'entendre. Et c'est ça que nous allons analyser dans cette leçon. Il ne s'agit pas tellement de comprendre qui est plus habile ou comment se font les négociations dans le détail, il s'agit surtout de comprendre comment le prix va se situer justement entre ce prix minimum vendeur et ce prix maximum des acheteurs. Je vais continuer d'utiliser un schéma introduit dans la leçon précédente. Vous avez ici le point de vue de l'acheteur. L'acheteur détermine d'abord un prix qu'il consent à payer de telle sorte que ce prix, incluant les frais de transaction, lui permette d'obtenir un rendement du placement foncier qui est juste équivalent au placement alternatif, donc le placement financier. En fait, l'acheteur va essayer de payer moins de manière à dégager un surplus. Mais il ne peut pas descendre trop bas parce que s'il descend trop bas avec son consentement à payer, le bien pourrait très bien lui passer sous le nez, d'autres acheteurs pourraient l'attraper à sa place. En même temps, proposer des prix trop bas implique que le vendeur sera moins disposé à vendre. Donc l'acheteur, qui prend en compte ces considérations, la concurrence avec d'autres acheteurs, le point de vue, comme il le comprend, du vendeur, va déterminer ce qu'on appelle un prix d'exercice. Le prix d'exercice c'est le prix que l'acheteur proposerait au vendeur si c'était à lui de faire une offre. C'est aussi un prix qu'il accepte de payer si le vendeur lui demande ce prix-là. Nous retrouvons ici un schéma inauguré dans

notes

résumé

0m 1s





Stratégie selon
prix proposé

Vendre sans hésiter

*Attendre encore un
meilleur prix proposé*

*Attendre que les prix
proposés
augmentent*

Vendeur

Prix d'exercice

↑ Recherche
de surplus

PTV

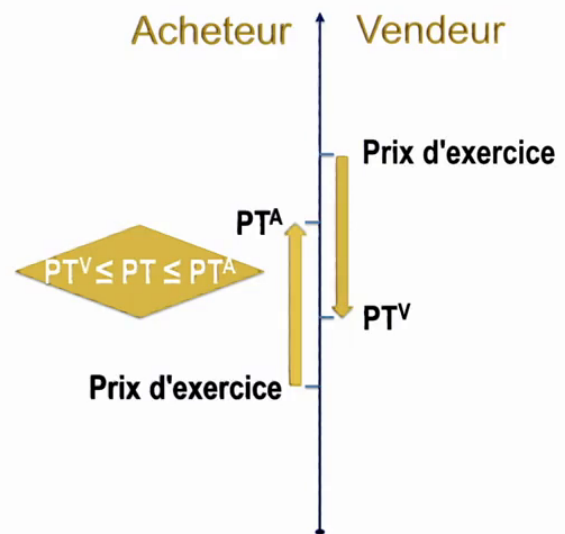
Economie du sol et de l'immobilier

la leçon précédente. Vous avez ici le point de vue de l'acheteur. L'acheteur détermine d'abord un prix maximum qu'il accepte de payer pour acheter le terrain, sachant qu'il devra en plus supporter les frais de transaction et qu'il faut, qu'avec ce prix majoré des frais de transaction, le placement foncier lui rapporte au moins autant que l'alternative, le placement financier. Maintenant, l'acheteur aimerait bien payer moins que ce prix maximum, de manière à dégager une marge, un surplus, et il va essayer de s'écarter le plus possible de ce prix maximum, vers le bas évidemment. On va déterminer ce qu'on appelle un prix d'exercice, qui est le prix auquel aboutit l'acheteur quand il prend en compte le fait qu'il n'est pas le seul à s'intéresser à ce terrain et également, que le vendeur sera retissant à vendre pour un prix trop faible. Donc ce prix d'exercice c'est un prix que l'acheteur pourrait proposer au vendeur, pour lequel l'acheteur aimerait acquérir le terrain en sachant qu'il ne doit pas proposer trop bas

notes

résumé

Un premier cas de figure favorable



Economie du sol et de l'immobilier

sinon le terrain lui échappe, mais qu'il ne doit pas proposer trop haut non plus parce que sinon il ne dégage pas véritablement un bénéfice, un surplus, il ne fait pas une bonne affaire de l'acquisition du terrain. Donc plus l'investisseur, l'acheteur, est gourmand et plus il va fixer son prix d'exercice à niveau plus faible. Si au contraire, il est en version 'risque', il veut maximiser ses chances d'acheter le terrain, eh bien, son prix d'exercice va se rapprocher de son prix maximum PTA. Regardons maintenant la stratégie du propriétaire vendeur du terrain. Il détermine d'abord de la même façon un prix minimum à obtenir de façon que, déduction faite des frais de transaction, la vente du terrain lui rapporte autant que de le conserver à travers le placement alternatif du produit net de la vente. Maintenant, le vendeur évidemment souhaiterait recevoir plus que ce prix minimum de façon à dégager un surplus, de façon à faire une bonne affaire, pour que ça vaille vraiment la peine de vendre. Et je vais déterminer de la même manière que pour l'acheteur un prix d'exercice, c'est-à-dire un prix auquel le vendeur accepte de vendre sans plus hésiter parce qu'à ce moment-là il a vraiment dégagé une marge intéressante pour lui mais sans non plus prendre le risque de ne pas réussir à vendre. Ce prix d'exercice est supérieur évidemment au prix minimum. Il sera d'autant plus élevé que le propriétaire est gourmand, qu'il a envie de dégager une bonne affaire, un bon surplus de sa vente. D'autant plus élevé aussi qu'il n'est pas obligé de vendre, qu'il n'est pas pressé de vendre. Si au contraire, il ne veut pas prendre de risques, il veut être sûr de vendre, à ce moment-là, son prix d'exercice il va le fixer assez proche de son prix minimum de façon justement à trouver rapidement un acheteur. Prenons d'abord un cas favorable, c'est celui où le

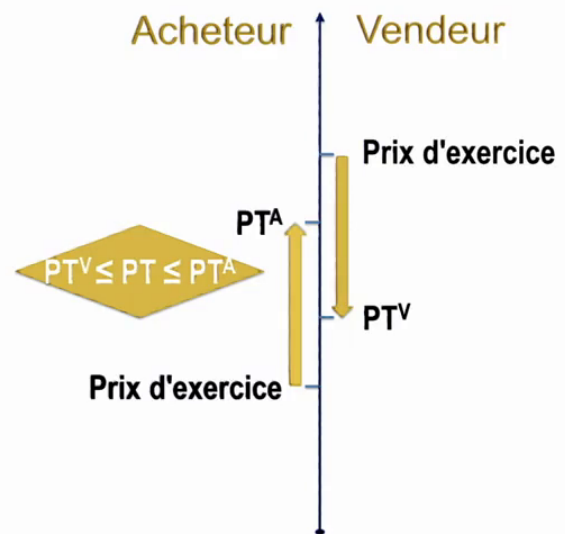
notes

résumé

3m 1s



Un premier cas de figure favorable



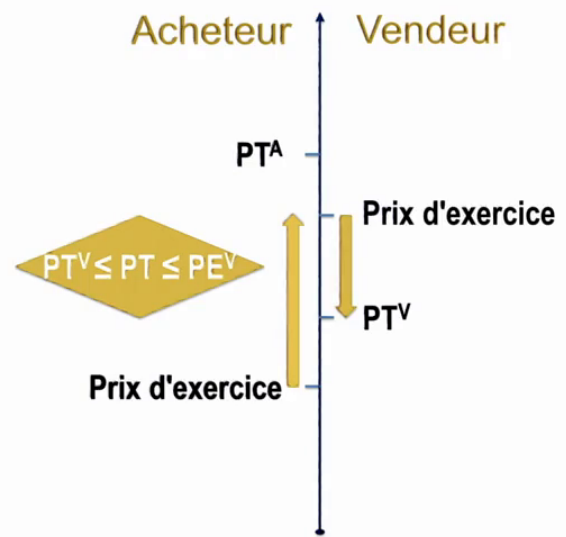
Economie du sol et de l'immobilier

prix d'exercice du vendeur est plus élevé que le prix maximum que l'acheteur accepterait de payer, plus élevé à son tour que le prix minimum requis par le vendeur pour qu'il accepte de vendre, qui lui aussi est plus élevé que le prix d'exercice de l'acheteur. C'est ce qui est représenté dans le schéma. Et supposons que ce soit au vendeur de commencer par afficher un prix, de proposer un prix auquel il accepte de vendre son terrain. Par définition, le vendeur commence par son prix d'exercice. Ce prix d'exercice est plus élevé que le maximum que l'acheteur accepterait de payer donc l'acheteur n'accepte pas. Le propriétaire n'arrive pas à vendre, il baisse son prix. Il baisse son prix jusqu'à ce qu'il descende en-dessous du prix maximum acheteur. A ce moment-là, l'acheteur pourrait accepter mais il s'est fixé un prix d'exercice plus faible donc il attend. Et il oblige ainsi le vendeur à descendre encore plus son prix. Or, le vendeur ne va pas descendre en-dessous de son prix minimum, qui est un prix, encore une fois, qui est acceptable pour l'acheteur puisque c'est inférieur à son prix maximum. C'est pas son prix d'exercice mais le vendeur ne va pas descendre plus bas et donc la transaction se fera au prix minimum acceptable du vendeur. Prenons cette fois la même configuration

notes

résumé

Un deuxième cas de figure favorable



Economie du sol et de l'immobilier

mais avec l'acheteur qui doit proposer un prix au vendeur. De nouveau, par définition, l'acheteur commence par son prix d'exercice, un prix qui est trop faible pour le vendeur. Le vendeur attend. L'acheteur révisé son prix, il augmente son prix. A un moment donné, il va dépasser le prix minimum du vendeur. Le vendeur pourrait accepter mais il s'est fixé un prix d'exercice plus élevé

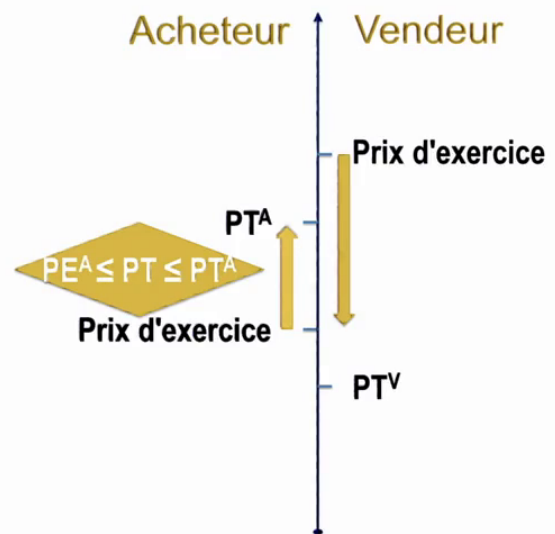
notes

résumé

6m 1s



Un troisième cas de figure favorable



Economie du sol et de l'immobilier

donc il continue de patienter, obligeant l'acheteur à augmenter, augmenter, augmenter son prix. L'acheteur n'ira pas au-delà de son prix maximum, prix maximum acceptable pour le vendeur puisqu'il dépasse son prix minimum vendeur. Et donc, la transaction se fera cette fois au prix maximum acceptable pour l'acheteur. Nous avons trouvé que, dans ce premier cas de figure, le prix de transaction se situe entre le prix minimum du vendeur et le prix maximum de l'acheteur. Il est plus proche du prix minimum du vendeur si c'est au vendeur de proposer un prix, un prix qu'il doit réviser jusqu'à ce que l'acheteur l'accepte. Il sera plus proche, ce prix de transaction, du prix maximum de l'acheteur si c'est à l'acheteur de faire une proposition de prix et de la réviser jusqu'au moment où le vendeur l'accepte. Considérons maintenant un deuxième cas de figure. Ce qui a changé, c'est que le prix d'exercice du vendeur est inférieur au prix maximum que l'acheteur accepte de payer. Donc si le vendeur commence avec son prix d'exercice, à faire une proposition de prix de vente, eh bien, l'acheteur pourrait déjà accepter. Mais il va attendre parce qu'il aimerait que le prix se rapproche de son propre prix d'exercice. Le vendeur révisé le prix à la baisse et va s'arrêter à son prix minimum qui sera le prix de transaction dans ce cas.

notes

résumé

6m 19s



$$\text{MAX}(\text{prix ex acheteur; } PT^V) \leq PT \leq \text{MIN}(\text{prix ex vendeur; } PT^A)$$

- **PT** se trouve dans la fourchette $[PT^V; PT^A]$
- PT^V , PT^A et les prix d'exercice peuvent évoluer avec le temps, ce qui affecte **PT**:
 - Des acheteurs potentiels trouvent autre chose: prix max et prix d'exercice du côté acheteur baissent
 - Terrain qui reste longtemps sur le marché: prix max et prix d'exercice acheteurs baissent
 - Le vendeur doit réviser ses ambitions: prix min et prix d'exercice vendeur baissent
 - Les déterminants des prix min et max peuvent changer (R_1 , PT_1 , r^*)

Economie du sol et de l'immobilier

Supposons maintenant que c'est l'acheteur qui fait ces propositions de prix. En partant de son prix d'exercice, inacceptable pour le vendeur puisque inférieur à son prix minimum, l'acheteur révisé son prix, augmente son prix. Il n'a pas besoin d'aller cette fois jusqu'à son prix maximum puisque dès que le prix atteint le niveau du prix d'exercice du vendeur, celui-ci acceptera et donc la transaction se fera au prix d'exercice vendeur. Donc de façon générale, dans ce cas de figure, le prix de transaction se situe entre le prix minimum du vendeur et le prix d'exercice du vendeur. Considérons maintenant un troisième cas de figure, appelé favorable aussi, puisqu'il conduit à un prix de transaction. Donc une transaction acceptable pour les deux parties. Ce qui est différent dans ce cas de figure, c'est que le prix d'exercice de l'acheteur dépasse le prix minimum du vendeur. Partons de la situation où c'est le vendeur qui propose un prix. Il part de son prix d'exercice trop élevé pour l'acheteur. Le vendeur le révisé. Il va le réviser jusqu'au prix d'exercice de l'acheteur. Il n'a pas besoin de descendre jusqu'à son propre prix minimum, bien que ce soit lui qui fasse les propositions et les révisions de prix. Donc dans ce cas-là, la transaction se fait au prix d'exercice de l'acheteur. Si c'est l'acheteur qui propose un prix, il partira de son prix d'exercice mais il va être obligé de le réviser à la hausse parce que le vendeur aimerait obtenir mieux que ça. L'acheteur ne dépassera pas son prix maximum,

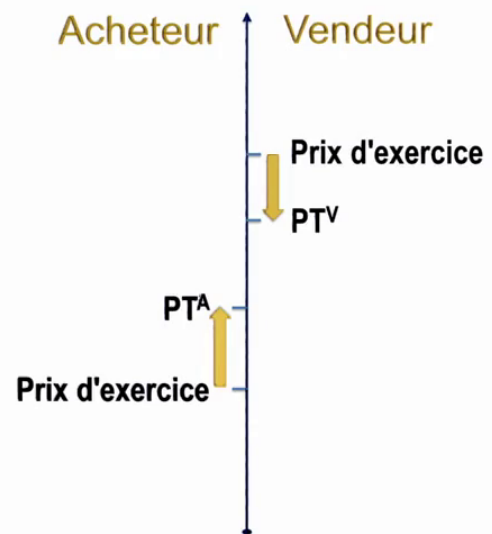
notes

résumé

7m 37s



Un cas de figure défavorable



Economie du sol et de l'immobilier

qui sera le prix de transaction. Donc selon qui initie les prix, le résultat ne sera exactement le même et dans tous les cas, le prix de transaction se situe entre le prix d'exercice de l'acheteur et le prix maximum de l'acheteur. C'est trois cas de figure nous permettent de dégager une formule générale pour le prix de transaction. Ce prix de transaction va se situer entre le plus grand entre le prix d'exercice de l'acheteur et le prix de vente minimum du vendeur d'un côté. Et il sera plus faible que le minimum entre le prix d'exercice du vendeur et le prix maximum acceptable des acheteurs. Donc de façon générale, le prix de transaction se trouve dans la fourchette, très logiquement, déterminée par le prix minimum du vendeur et le prix maximum des acheteurs. Alors, ce qu'il manque dans cette analyse, c'est le fait que cette recherche du prix de transaction, du prix acceptable pour les deux parties, peut prendre du temps et que pendant ce temps, les paramètres peuvent changer, ce qui va affecter le prix de transaction, c'est-à-dire cette fourchette prix minimum vendeur-prix maximum acheteur peut évoluer avec le passage du temps, en attendant que les deux parties arrivent à une solution, à un prix de transaction acceptable pour les deux. Pourquoi ? D'une part, parce que des acheteurs potentiels peuvent trouver autre chose donc ils se désintéressent de ce terrain, ça c'est quelque chose qui va faire baisser le prix maximum et le prix d'exercice du côté des acheteurs.

notes

résumé

9m 1s



Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

Ensuite, un terrain qui reste longtemps sur le marché signale un problème. C'est un indice qu'il y a peut-être un défaut caché de ce terrain, ce qui encourage les acheteurs à réviser leur prix maximum et leur prix d'exercice vers le bas. De son côté, le vendeur qui voit que son terrain peine à trouver acheteur va peut-être réviser ses ambitions. En tout cas, son prix d'exercice il va le baisser, peut-être même son prix minimum, peut-être même qu'il accepterait de vendre le terrain avec une décote par rapport à ce qui lui semblait d'abord un minimum auquel il peut consentir. Et puis finalement, à mesure que le temps passe, les déterminants eux-même, les prix min et max, peuvent changer, c'est-à-dire la rente foncière, l'anticipation du prix du terrain futur ou l'évolution des prix fonciers, ainsi que le taux de rendement requis du placement foncier. Pour finir, considérons un cas de figure défavorable. Dans ce cas-là, le prix minimum du vendeur dépasse les prix maxima des acheteurs, c'est-à-dire aucun acheteur n'est prêt à payer un prix suffisamment élevé pour qu'il soit acceptable pour le vendeur lui-même. Ça peut être parce que les frais de transaction sont trop importants. Ça peut être parce que le vendeur est trop gourmand, trop exigeant par rapport au rendement de son placement foncier. C'est peut-être parce que les acheteurs, de leur côté, apprécient les qualités du terrain moins que le vendeur, le propriétaire de ce terrain. Dans tous les cas, on voit bien qu'il ne peut pas y avoir d'entente sur un prix de transaction qui soit acceptable pour les deux parties, c'est-à-dire qui dépasse le prix minimum du vendeur et qui soit inférieur au prix maximum des acheteurs. Dans cette leçon, nous avons vu comment le prix de transaction dépend de la confrontation du prix minimum acceptable pour le vendeur et des prix maxima acceptables par des acheteurs. Mais aussi comment ils dépendent des

notes

résumé

10m 37s



Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

stratégies des acheteurs et du vendeur. Nous avons vu donc que le prix de transaction va dépendre indirectement des arbitrages puisque les arbitrages déterminent justement ce prix minimum vendeur et ces prix maxima acheteurs. Finalement, connaître les prix min et max permet de calculer une fourchette pour le prix de transaction. Dans la prochaine leçon, nous allons adopter le point de vue de l'usager du terrain, le fermier ou le locataire, pour vérifier ces calculs et nous verrons qu'ils ne sont pas très différents des calculs qui sont faits par l'investisseur ou par le propriétaire foncier. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

résumé