

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Le principe du 'best owner'

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix du terrain maximum. Leçon du cours d'économie. Premier modèle du consentement. Taux de rendement. Projet immobilier. Principe du meilleur propriétaire. Taux de marge. Rente foncière. Maximum du promoteur. Début du premier cours. Promoteur i.. Promoteurs. Projet de chaque promoteur. Indice i. Meilleure offre.



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



[vers la vidéo](#)

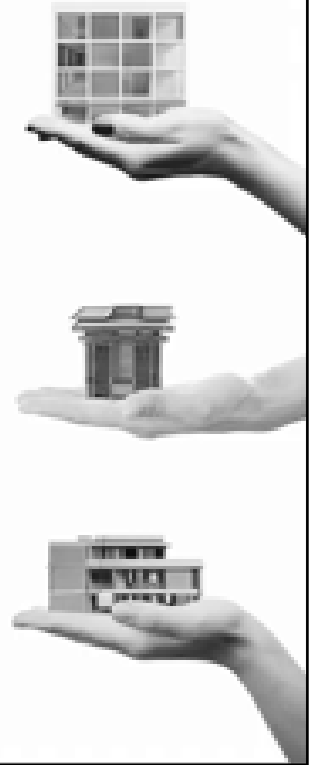
Center for Digital Education. Plus de matériel de soutien pédagogique ici :

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

Le principe du "best owner"

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann



...

notes

résumé

0m 0s





Économie du sol et de l'immobilier

Bonjour,

notes

résumé

0m 1s



1 Concurrence entre investisseurs pour un terrain générant une rente foncière R

Consentement à payer:

(ou modèle plus sophistiqué)

- Consentements à payer différents selon l'exigence de rendement (+ optimisme...)
- Si le terrain est vendu au plus offrant, c'est l'investisseur qui se contente du taux de rendement le plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

Economie du sol et de l'immobilier

et bienvenue dans cette leçon du cours d'économie du sol et de l'immobilier, consacrée au principe du meilleur propriétaire ou *best owner*. Cette leçon va nous permettre de reprendre un thème que nous avons vu tout au début du premier cours, à savoir celui de la concurrence entre acheteurs intéressés par un terrain. A l'époque nous avions plusieurs acheteurs, plusieurs investisseurs qui cherchaient à obtenir la rente foncière. Maintenant, nous avons des promoteurs qui cherchent à réaliser des projets sur ces terrains. Reprenons d'abord, ce que nous avons au début du premier cours : cette concurrence entre investisseurs pour un terrain qui génère une rente foncière.

notes

résumé

0m 6s



Concurrence entre acheteurs



1 Concurrence entre investisseurs pour un terrain générant une rente foncière R

Consentement à payer:

$P_{\text{max},i} = R$ (ou modèle plus sophistiqué)

- Consentements à payer différents selon l'exigence de rendement (+ optimisme...)
- Si le terrain est vendu au plus offrant, c'est l'investisseur qui se contente du taux de rendement le plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

Economie du sol et de l'immobilier

L'investisseur qui cherche à acheter le terrain pour bénéficier de cette rente foncière. On avait vu un tout premier modèle du consentement à payer de ces promoteurs qui disait en gros, que le prix du terrain maximum qu'un investisseur accepte de payer pour le terrain

notes

résumé

0m 49s



Concurrence entre acheteurs



1 Concurrence entre investisseurs pour un terrain générant une **rente foncière**

Consentement à payer:

$$PT_{max,i} = R / r_i^* \text{ (ou modèle plus sophistiqué)}$$

- Consentements à payer différents selon l'exigence de rendement (+ optimisme...)
- Si le terrain est vendu au plus offrant, c'est l'investisseur qui se contente du taux de rendement le plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

2 Concurrence entre promoteurs pour un terrain avec un **potentiel constructif**

Consentement à payer:

$$PT_{max,i} = PI_i / (1 + m_i) - PC_i$$

- Consentements à payer différents selon le projet et l'exigence de marge
- Si le terrain est vendu au plus offrant c'est le promoteur au "meilleur" projet et/ou qui se contente de la marge la plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

Economie du sol et de l'immobilier

est égal à la rente foncière divisée par le taux de rendement visé. Taux de rendement visé qui peut varier par investisseur, d'où cet indice i . On avait vu par la suite, des modèles plus sophistiqués qui prenaient en compte la variation de la rente foncière dans le temps. Quoi qu'il en soit, on a donc un consentement à payer spécifique à chaque investisseur, donc différent entre les investisseurs et qui dépend, disons principalement de leur exigence de rendement mais aussi lorsqu'il y avait une part dynamique de prévision de l'évolution des rentes foncières, eh bien, cela pouvait dépendre aussi de leur optimisme. Un investisseur plus optimiste sur la croissance des rentes foncières consentirait à payer un prix plus élevé. Si le terrain est vendu au plus offrant, ce qui est la situation normale sur un marché eh bien, c'est l'investisseur qui consentirait à payer le prix le plus élevé qui se contente du taux de rendement le plus faible, qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix qu'il a offert ou presque. On l'a vu dans le cours sur les ventes aux enchères, qu'on pouvait s'écarter un tout petit peu, qu'on pouvait être en dessous du prix de réservation maximum. Dorénavant, nous avons des terrains qui sont intéressants pour leurs potentiels constructifs, plutôt que pour leur rente foncière. Donc, on a une concurrence entre promoteurs qui souhaitent réaliser chacun un projet immobilier. Et leur consentement à payer est déterminé par le compte à rebours. Le consentement à payer maximum du promoteur i va être égal au prix immobilier, qu'il compte réaliser avec son projet. - donc on peut aussi indicé i - divisé par un plus le taux de marge visé par le promoteur i . Il faut soustraire bien sûr aussi, ce qu'il doit payer pour la construction et

notes

résumé

1m 5s



Concurrence entre acheteurs



1 Concurrence entre investisseurs pour un terrain générant une **rente foncière**

Consentement à payer:

$PT_{max,i} = R / r_i^*$ (ou modèle plus sophistiqué)

- Consentements à payer différents selon l'exigence de rendement (+ optimisme...)
- Si le terrain est vendu au plus offrant, c'est l'investisseur qui se contente du taux de rendement le plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

2 Concurrence entre promoteurs pour un terrain avec un **potentiel constructif**

Consentement à payer:

$$PT_{max,i} = PI_i / (1 + m_i) - PC_i$$

- Consentements à payer différents selon le projet et l'exigence de marge
- Si le terrain est vendu au plus offrant c'est le promoteur au "meilleur" projet et/ou qui se contente de la marge la plus faible qui fait la meilleure offre et qui peut acheter le terrain au prix offert (ou presque)

Economie du sol et de l'immobilier

qui dépend de son propre projet.

notes

résumé

Une parcelle de 2'000 m² est mise en vente, avec un IUS = 2

	Projet 1 Promoteur 1	Projet 2 Promoteur 2	Projet 3 Promoteur 3	Projet 4 Promoteur 4
Surface de plancher (SP)	3'800	4'000	4'000	4'000
Prix de vente immeuble par m ² SP	5'100	4'900	5'000	4'600
Prix de vente immeuble	19'380'000	19'600'000	20'000'000	18'400'000
Taux de marge + frais	25%	25%	25%	25%
Prix de revient maximal	15'504'000	15'680'000	16'000'000	14'720'000
Prix de construction par m ² SP	3'500	3'400	3'500	3'200
Prix de construction immeuble	13'300'000	13'600'000	14'000'000	12'800'000
Prix maximal terrain	2'204'000	2'080'000	2'000'000	1'920'000
Prix maximal terrain par m ²	1'102	1'040	1'000	960

Economie du sol et de l'immobilier

Donc, on va avoir des consentements à payer différents entre promoteurs selon le projet de chaque promoteur et puis, peut-être aussi son exigence de marge ou de taux de marge M. Maintenant, encore une fois, si le terrain est vendu au plus offrant, c'est au promoteur qui a le meilleur projet, que ce terrain sera vendu ; ou celui qui se contente de la marge la plus faible, parce que c'est lui qui fera la meilleure offre, et il pourra acheter le terrain au prix qu'il aura offert ou presque, en fonction encore une fois, des conditions de la vente. Pour illustrer, la concurrence entre promoteurs et leurs projets, je reprends un exemple chiffré, qu'on a déjà vu dans la leçon sur la causalité. Il y avait quatre projets pour quatre terrains. Mais il pourrait en fait s'agir de quatre projets pour la même parcelle, donc chaque projet porté par un promoteur. Ces promoteurs sont en concurrence pour cette parcelle. Alors pour mémoire, s'il s'agissait d'une parcelle de 2000 m² qui est mise en vente, avec un indice d'utilisation du sol de 2. Donc on peut construire au maximum 4000 m² de surface de plancher.

notes

résumé

2m 49s





Le prix de transaction du terrain dépend des modalités de vente :

- Il est possible de le vendre au plus offrant à son prix de réservation
- Le plus offrant est le promoteur avec le projet qui donne le plus de valeur au terrain → "best owner"

Economie du sol et de l'immobilier

Et le premier projet se contentait de 3800 m² de surface de plancher mais obtenait un prix de vente plus élevé, et bien sûr aussi un prix de construction un peu plus faible ce qui lui permettait de dégager, avec le même taux de marge que les autres, un montant plus élevé, qui peut payer pour le terrain : en l'occurrence, 2 204 000 ou bien rapporté à la surface du terrain 1102. Donc, le consentement à payer pour le terrain est le plus élevé pour le promoteur 1. Ensuite, il diminue pour le promoteur 2, le promoteur 3, le promoteur 4. On voit bien que dans ce cas, s'il y a concurrence entre les promoteurs, c'est le promoteur numéro 1, avec son projet le plus "rentable", qui va remporter "le morceau", en l'occurrence, la possibilité d'acheter le terrain. Il paiera un prix qui se situera quelque part entre le maximum qu'il est prêt à payer et puis le prix qu'accepterait de payer le promoteur n°2. On ne peut pas descendre en-dessous de ce prix-là, sinon, c'est le promoteur 2 qui achète le terrain. Où se situera exactement le prix du terrain, cela va dépendre des modalités de la vente. Mais il est tout à fait possible

notes

résumé

3m 49s



Illustration (2)



Deux parcelles identiques de 2'000 m² sont mises en vente, avec un IUS = 2

	Projet 1 Promoteur 1	Projet 2 Promoteur 2	Projet 3 Promoteur 3	Projet 4 Promoteur 4
Surface de plancher (SP)	3'800	4'000	4'000	4'000
Prix de vente immeuble par m ² SP	5'100	4'900	5'000	4'600
Prix de vente immeuble	19'380'000	19'600'000	20'000'000	18'400'000
Taux de marge + frais	25%	25%	25%	25%
Prix de revient maximal	15'504'000	15'680'000	16'000'000	14'720'000
Prix de construction par m ² SP	3'500	3'400	3'500	3'200
Prix de construction immeuble	13'300'000	13'600'000	14'000'000	12'800'000
Prix maximal terrain	2'204'000	2'080'000	2'000'000	1'920'000
Prix maximal terrain par m ²	1'102	1'040	1'000	960

Economie du sol et de l'immobilier

de le vendre au promoteur qui consent à payer le prix le plus élevé, donc au mieux-disant. C'est possible de le faire payer, ce promoteur, pratiquement sans consentement à payer, en le mettant concurrence avec les autres. Il faut bien comprendre que le promoteur le plus offrant, celui qui va remporter "le morceau", qui pourra acheter le terrain et réaliser son projet, eh bien, c'est celui qui propose le projet qui donne le plus de valeur au terrain. C'est lui qu'on appelle, le *best owner* ou *best developer* en l'occurrence, car c'est plutôt un développeur qu'un propriétaire. Mais le principe démontré avec cet exemple c'est un principe très très général. C'est valable pour n'importe quel projet ou n'importe quel immeuble - projet immobilier ou immeuble de façon générale. La valeur de ce projet ou de ce terrain, ou de cet immeuble, est donnée par le consentement à payer de celui qui saura le mieux l'exploiter : le *best owner*, le meilleur propriétaire. Maintenant, supposons qu'on a les mêmes quatre promoteurs,

notes

résumé

4m 49s





Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

avec leurs quatre projets, ils s'intéressent à une parcelle de 2000m². Mais supposons que dorénavant nous avons deux parcelles identiques, qui sont proposées à la vente. A ce moment là, deux projets peuvent être réalisés et ce sera les projets des promoteurs 1 et 2 puisque ce sont les projets qui donnent le plus de valeur au terrain. Donc, c'est eux qui offriront, qui feront des offres, si vous voulez, qui proposeront les prix d'achats les plus élevés. Le promoteur 1 peut aller jusqu'à 1102 par m² de terrain le promoteur 2 peut aller jusqu'à 1040. Là aussi, le prix qui sera réellement payé pour les parcelles dépend des conditions de mise en vente. Mais en règle générale, lorsque des objets identiques sont proposées à la vente, en même temps, eh bien, il n'y a qu'un seul prix, et ce sera le prix, forcément le deuxième, si vous voulez, le consentement à payer du deuxième promoteur, puisque cela ne peut pas être un prix plus élevé, sinon, une des deux parcelles ne serait pas vendue. On n'aurait pas de promoteur qui seraient prêts à payer plus. On n'aurait pas un deuxième promoteur qui serait prêt à payer plus que 1040 pour une deuxième parcelle.

notes

résumé

5m 49s





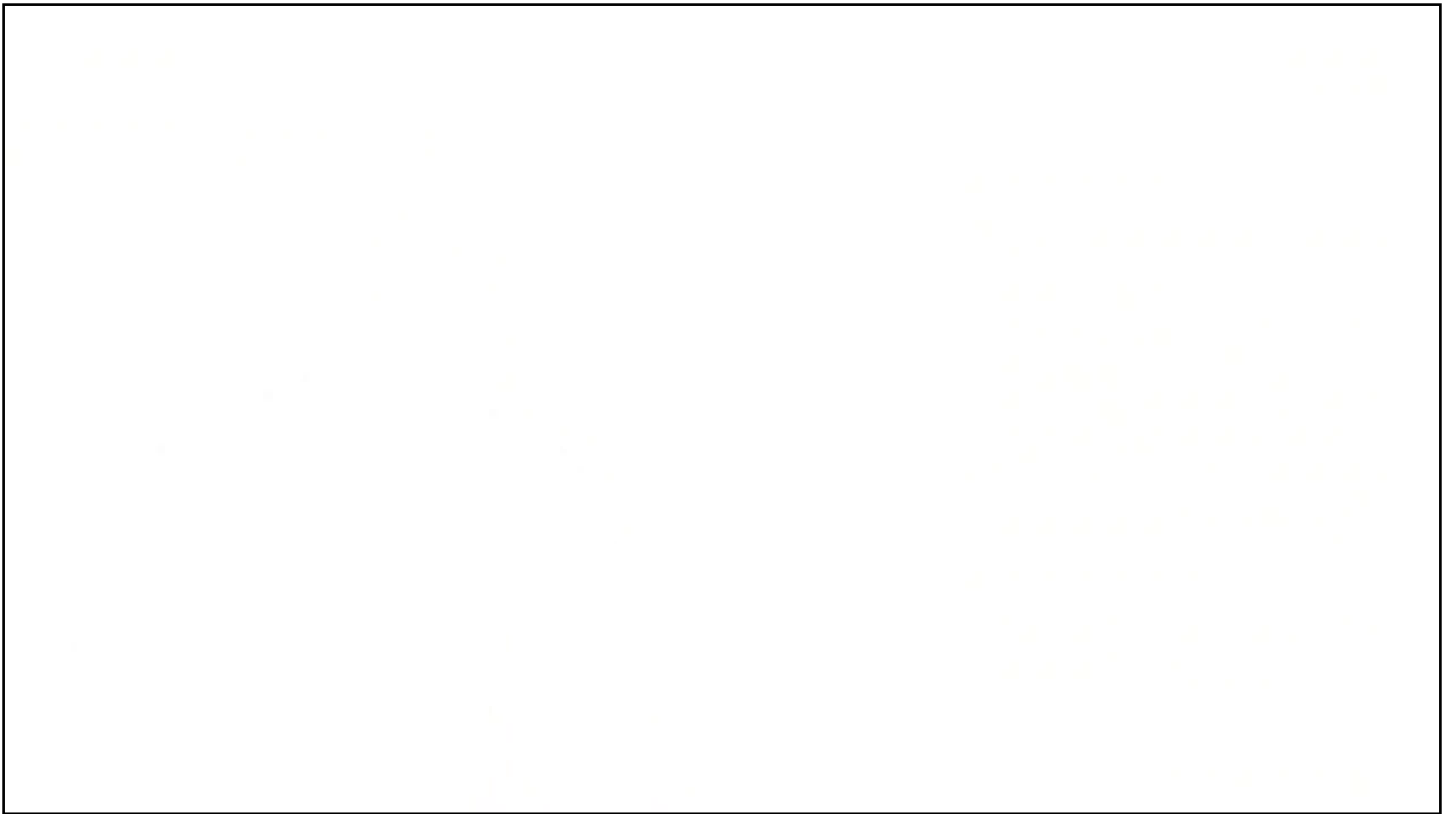
- La concurrence entre promoteurs

Economie des rentes et des financements

notes

6m 49s





avec plusieurs investisseurs pour le même objet. On a pu les mettre en concurrence. On a pu voir comment les prix se forment dans la concurrence entre promoteurs, respectivement, entre projets de développements immobiliers à réaliser sur les parcelles. Et on a vu le rôle du meilleur promoteur, celui qui propose le projet le plus rentable, qui peut payer le plus pour le terrain, qu'on peut aussi appeler *best owner* de façon plus générale dans le contexte immobilier. Voilà ! Avec ça, j'ai terminé cette leçon et la prochaine va nous permettre de regarder un peu plus du côté du propriétaire foncier. On l'a un petit peu oublié jusqu'à présent. Voir comment lui intervient et contribue à la formation du prix foncier. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine ! et rendez-vous dans la prochaine !

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

.....

.....

.....

.....

.....

