

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Evaluation foncière

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix probable. Terrain constructible. Promoteur particulier. Prix acceptable. Prix individuel du consentement. Calcul du promoteur. Prix maximum. Fonction du projet. Prix de réservation. Échange de son terrain. Leçon du cours d'économie. Prix minimum. Évaluation foncière. Bonne manière. Importance du degré de préparation.



[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/>

Evaluation foncière

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann



...

notes

résumé

0m 0s



Pourquoi encore une leçon sur l'évaluation foncière?



Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour et bienvenue dans cette leçon

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

0m 1s



.....

.....

.....

.....

.....

Rappel: prix acceptable et prix probable



PRIX ACCEPTABLE

- **Prix individuel**, consentement à payer ou à recevoir, prix de réservation, prix maximum acheteur ou prix minimum vendeur, "valeur"
- Compte à rebours, méthode par déduction

PRIX PROBABLE

- **Prix de marché**, "valeur vénale"
- Prend en compte l'ensemble du marché: tous les acheteurs (promoteurs) potentiels
- Prend en compte la situation du marché (potentiels de négociation)

Economie du sol et de l'immobilier

du cours d'économie du sol et de l'immobilier consacrée à l'évaluation foncière. Certainement, vous vous demandez pourquoi faut-il encore une leçon sur l'évaluation foncière alors que nous faisons ça depuis le début du cours. En fait, cette leçon vise à bien préciser les conditions dans lesquelles on peut utiliser tout ce que nous avons vu précédemment pour estimer un prix probable. Souvenons-nous de la différence entre justement ce prix probable et le prix acceptable. C'est un tableau que nous avons déjà vu mais que j'ai adapté pour un terrain constructible, valorisé justement pour son potentiel constructif. Dans ce cas, le prix acceptable, c'est le prix individuel du consentement à payer d'un promoteur particulier pour un terrain en fonction du projet qu'il entend réaliser sur ce terrain. Ça peut aussi être le consentement à recevoir du propriétaire foncier. Dans tous les cas, c'est un prix de réservation, donc soit le prix maximum qu'un acheteur accepte de payer ou le prix minimum que le vendeur, que le propriétaire foncier exige en échange de son terrain.

notes

résumé

0m 6s



Prix probable à partir du compte à rebours?



- **Le compte à rebours** (méthode par déduction) permet au promoteur de déterminer son prix d'achat maximum pour le terrain: $PT_{max,i}$
- Différents promoteurs aboutissent à des résultats différents: $PT_{max,1}$, $PT_{max,2}$, ...
- Solution simple: prix probable = $MAX(PT_{max,1}, PT_{max,2}, \dots)$
- Dépend des modalités de la vente (p.ex. vente aux enchères)

Economie du sol et de l'immobilier

Ce prix acceptable, on peut très bien le calculer à partir du compte à rebours ou de la méthode par déduction puisque ça reproduit vraiment le calcul du promoteur pour les réalisations d'un projet immobilier. Le prix probable, pour sa part, c'est un prix de marché, c'est pas un prix individuel. C'est un prix qui va prendre en compte l'ensemble du marché, tous les acheteurs potentiels, tous les promoteurs qui ont des projets à réaliser. C'est aussi un prix qui va dépendre de la situation conjoncturelle du marché. Est-ce qu'il y a beaucoup de promoteurs intéressés à réaliser un projet ? Est-ce qu'il y a beaucoup de terrains proposés à la vente ? Ce prix probable va finalement dépendre du potentiel de négociation des acheteurs et des vendeurs. On sait qu'on peut calculer un prix acceptable à partir du compte à rebours mais est-ce qu'on peut estimer un prix probable avec le compte à rebours ? Souvenez-vous, le compte à rebours n'est pas fait pour ça. C'est une méthode qui permet à un promoteur de déterminer son prix d'achat maximum pour le terrain. Je l'ai noté "prix du terrain maximum pour le promoteur, indicé par la lettre i". S'il y a différents promoteurs intéressés par le terrain, chacun imagine un projet, chacun fait ses calculs

notes

résumé

1m 13s



Prix probable à partir du compte à rebours?



- **Le compte à rebours** (méthode par déduction) permet au promoteur de déterminer son prix d'achat maximum pour le terrain: $PT_{max,i}$
- Différents promoteurs aboutissent à des résultats différents: $PT_{max,1}$, $PT_{max,2}$, ...
- Solution simple: prix probable = $\text{MAX}(PT_{max,1}, PT_{max,2}, \dots)$
- Dépend des modalités de la vente (p.ex. vente aux enchères)

MAIS...

1. Le propriétaire foncier n'est pas obligé de vendre au plus offrant (thésaurisation)
2. Il est impossible d'imaginer tous les projets possibles
3. Il est impossible de connaître les modes de calculs de tous les promoteurs potentiels
4. De quel prix foncier parlons-nous?

Economie du sol et de l'immobilier

et chacun va aboutir à un prix acceptable différent. Donc, on a le prix du terrain maximum pour le promoteur 1, le promoteur 2, etc. La solution la plus simple pour déduire le prix probable à partir de ces prix acceptables individuels, ce serait de prendre le maximum de tous ces prix acceptables individuels. Donc, ce serait dire le prix probable, c'est le prix maximum qu'accepte de payer le promoteur qui a le meilleur projet. Mais, en réalité, le prix qui sera effectivement payé va dépendre des modalités de la vente. C'est pas forcément le maximum des consentements à payer. Nous avons vu ça lorsque nous avons parlé des mécanismes de ventes aux enchères. il y a d'autres raisons de s'écarter de ce modèle très simple qui fait dépendre le prix probable du maximum des consentements à payer individuels, d'abord, le fait que le propriétaire foncier n'est jamais obligé de vendre au plus offrant. Il peut très bien vendre à quelqu'un d'autre, il peut très bien conserver le terrain, le thésauriser. Ensuite, même si c'était le cas, même si c'était la bonne manière de déterminer le prix probable, notez qu'il faudrait pour le faire estimer les prix acceptables de tous les promoteurs. Donc, il faudrait imaginer tous les projets possibles, et pour chacun faire le compte à rebours du promoteur pour déterminer le maximum qu'un promoteur pour ce projet accepterait de payer pour le terrain.

notes

résumé

2m 25s



De quel prix foncier parlons-nous?



- Terrain brut ou terrain à bâtir: quel degré de préparation?
- Paiement échelonné? Paiement conditionnel?
- Participation du propriétaire foncier au résultat du projet?

Economie du sol et de l'immobilier

C'est évidemment impossible, de même qu'il est impossible de connaître les modes de calcul de tous les promoteurs potentiels. Quels sont les taux de marge par exemple qu'ils exigent ? Quels sont les risques qu'ils apprécient ? Comment ont-ils estimé le prix de construction et surtout le prix immobilier auquel ils pourraient vendre leur projet ? Et finalement, un point à prendre en compte, c'est quel est le prix foncier dont nous parlons ? Nous avons vu qu'il n'y a pas qu'une définition, ça dépend des travaux qui ont été entrepris ou pas par le propriétaire foncier pour préparer son terrain. L'importance du degré de préparation du terrain, nous l'avons vu dans la leçon précédente. Il ne s'agit pas que des travaux, il s'agit parfois encore plus de la préparation légale c'est-à-dire est-ce que les droits à bâtir sont clairement irrévocablement fixés ou non. Est-ce qu'on a un terrain pour lequel on sait encore pas trop ce qu'on pourra y construire, quel type de bâtiment, avec quelle densité, quelle hauteur etc. Et donc, selon si ces droits sont définis ou pas, le prix du terrain peut être très différent. Imaginez la situation où le promoteur achète le terrain brut avant que les droits à bâtir ne soient déterminés, ça veut dire que c'est lui qui prend à sa charge le risque par rapport à l'obtention de ces droits à bâtir, à la fois en terme de quels droits il obtient mais aussi combien de temps ça prend jusqu'à ce que ce soit irrévocablement fixé, eh bien, si le promoteur prend sur lui ces risques, il va forcément payer un prix plus faible pour le terrain. Donc, quand on parle du prix du terrain, il faut vraiment préciser si c'est un terrain droit à bâtir déterminé ou pas. Cet élément de risque est vraiment très important, ce risque de délai et

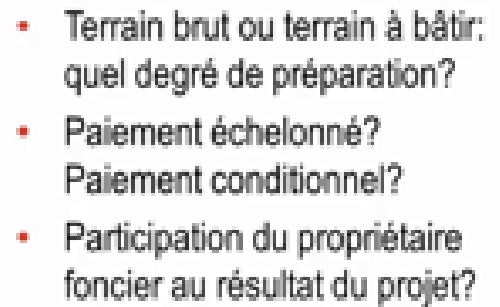
notes

résumé

3m 49s



For more information, contact your local McGraw-Hill representative or visit our website at www.mhhe.com



de retard. Il y a une manière de résoudre ce problème, une solution intermédiaire qui consiste à ce que le promoteur achète le terrain brut, donc fixe un prix, s'engage sur un certain prix, mais avec la condition qu'il obtiendra bien les droits à bâtir visés dans un certain délai. S'il les obtient pas, à ce moment, la vente ne se fait pas. Donc là, on a pris du terrain fixé mais avec une close de sortie pour le promoteur donc le risque reste à la charge du propriétaire foncier. De nouveau, le prix consenti par le promoteur va s'en ressentir, ce sera quelque chose de très différent du prix d'un achat sans condition, respectivement le prix d'un achat où tout est réglé, tout est fixé. On voit aussi des situations de paiements échelonnés,

Alors comment faire?



1. Imaginer un projet représentatif, moyen puis compte à rebours
2. Imaginer le meilleur projet possible puis compte à rebours
3. Utiliser le compte à rebours uniquement pour comprendre les déterminants du prix
4. Se limiter à estimer des prix acceptables
5. Utiliser les données du marché (évaluation par les prix)

Economie du sol et de l'immobilier

par exemple, le promoteur ne paie pas en une fois au moment où il acquiert le terrain mais répartit dans le temps, au fil du projet, ça a des impacts sur les frais financiers évidemment. Et puis on voit aussi des situations où le propriétaire foncier est associé au projet immobilier. Par exemple, le promoteur s'engage à lui céder une partie de l'immeuble, un étage ou un appartement en paiement partiel pour le terrain. Là, de nouveau, le prix du terrain va être affecté par ces modalités particulières, et donc c'est vraiment important de préciser quand on parle de prix du terrain de quoi s'agit-il, où en est-il ce terrain dans le processus de la chaîne de valeur. Et puis, est-ce vraiment la seule récompense, rémunération du propriétaire foncier pour la cession de son terrain. On voit donc que c'est difficile, qu'on sait pas trop ce que c'est que le prix du terrain et on sait pas trop comment le déterminer, prix du terrain probable, et pas simplement consentement à payer prix acceptable pour un promoteur. Alors comment faire ? Comment faire dans cette situation ? Une solution est d'imaginer un projet représentatif moyen et de faire le compte à rebours. On l'aura pas fait pour un promoteur spécifique, on l'aura fait pour la moyenne des promoteurs. Et comme on fait vraiment le compte à rebours de façon tout à fait explicite, on aura aussi bien déterminé quel est le prix du terrain auquel on aboutit, respectivement de quoi parlons-nous, de quelle préparation du terrain. Une deuxième solution est d'imaginer le meilleur projet possible et de faire le compte à rebours. C'est plus proche de ce que nous dit l'économie, qui nous dit que c'est le meilleur propriétaire, le meilleur promoteur qui détermine le prix du terrain, celui qui a le projet le plus rentable, donc il faut essayer d'imaginer le meilleur projet possible

notes

résumé

6m 13s



Alors comment faire?



1. Imaginer un projet représentatif, moyen puis compte à rebours
2. Imaginer le meilleur projet possible puis compte à rebours
3. Utiliser le compte à rebours uniquement pour comprendre les déterminants du prix
4. Se limiter à estimer des prix acceptables
5. Utiliser les données du marché (évaluation par les prix)

Economie du sol et de l'immobilier

et faire le compte à rebours pour ce projet. On pourrait aussi se dire tant pis, le compte à rebours n'est pas fait pour ça. On l'utilise principalement pour comprendre ce qui détermine les prix, il ne peut pas nous aider à estimer le prix probable d'un terrain spécifique. Il permet juste de voir de quoi va dépendre ce prix probable. On pourrait aussi se dire, je n'estime que des prix acceptables. Finalement, les calculs que nous avons vus basés sur l'arbitrage, ils visent tous à déterminer des prix acceptables, des consentements à payer ou à recevoir. C'est déjà très intéressant, la plupart des mandats d'expertise portent sur cette question, prestation. La plupart du temps, il s'agit d'un acquéreur d'un terrain qui aimerait qu'on l'aide à formuler un prix où à déterminer si le prix demandé est correct,

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

.....

.....

.....

.....

Nous avons vu:



Economie du sol et de l'immobilier

par rapport à ses objectifs, ou alors ça peut aussi être un propriétaire foncier qui a besoin d'un conseil sur le prix à exiger, à fixer pour son terrain. Et puis finalement, si on veut quand même déterminer les prix probables, peut-être qu'il faut recourir à des données du marché, c'est-à-dire, rappelez-vous l'estimation immobilière par les prix, c'est-à-dire utiliser des prix pour des transactions, des opérations comparables. Donc, en l'occurrence, il faudrait trouver des transactions sur des terrains qui sont semblables et en extraire l'information qui nous permette d'estimer le prix probable du terrain à évaluer. C'est finalement ce qu'on va faire la plupart du temps. Dans cette leçon, nous avons donc vu que le compte à rebours se prête très bien pour déterminer un prix acceptable, et aussi, pour comprendre les déterminants des prix probables. Par contre, il se prête beaucoup moins bien pour le calcul du prix probable. Avec ça, nous avons terminé ce module. Dans le prochain, nous allons passer à l'offre de terrain, et nous allons vraiment voir comment cette offre de terrain se confronte à la demande pour déterminer les prix fonciers de façon plus générale, par pour un terrain particulier mais pour l'ensemble du marché foncier. Merci d'avoir suivi cette leçon, et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

résumé

8m 49s

