



Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Offre de terrains

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Offre de prix. Offre de terrain. Prix fonciers. Seul terrain. Leçon du cours d'économie. Gradient des prix décroissant. Ville concentrique. Comportement des propriétaires fonciers. Disponibilité de terrains. Prix de vente. Diminution des prix fonciers. Demande de terrain. Quantité de mètres. Mètres carrés. Prochaine leçon.



[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/>

Offre de terrains

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann



...

notes

résumé

0m 0s



Pas un seul terrain en vue...



Economie du sol et de l'immobilier

Bienvenue dans cette leçon

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

0m 1s



.....

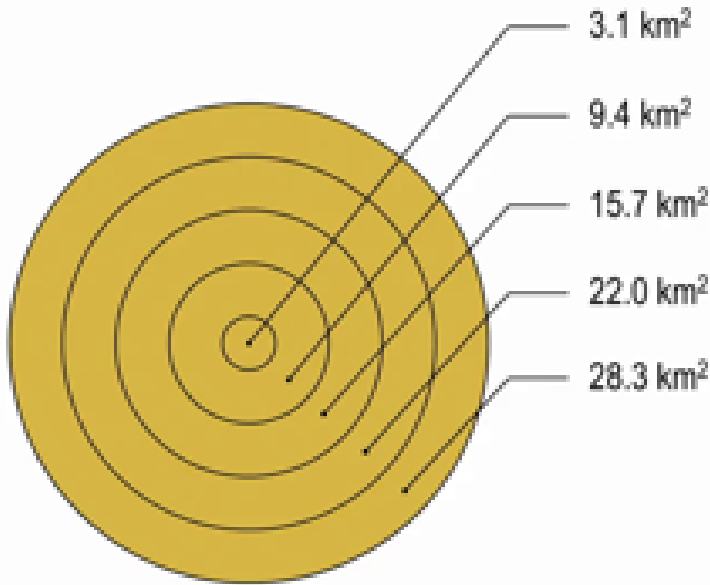
.....

.....

.....

.....

Les contraintes de la géographie



- Surface des anneaux concentriques de 2 km de largeur
 - Il y a 9 fois plus de place entre 8-10 km du centre qu'à moins de 2 km
 - Chaque point est d'autant plus accessible qu'il est plus proche du centre
- En partant du centre à la périphérie, la demande de terrain baisse et la disponibilité augmente

Economie du sol et de l'immobilier

du cours d'économie du sol et de l'immobilier consacrée à l'offre de terrain. J'ai fait exprès de choisir un titre ambigu pour cette page, pas un seul terrain en vue, pour signifier aucun terrain, mais aussi pas que un seul terrain. Jusqu'ici nous avons généralement supposé qu'il y avait un terrain qui intéressait un promoteur ou plusieurs promoteurs. Nous nous sommes intéressés à leur consentement à payer, leur offre de prix pour ce terrain. En réalité les promoteurs ont généralement le choix entre plusieurs terrains. Cela va avoir un impact, bien sûr, sur les prix fonciers. De quoi dépend la disponibilité de terrains ? C'est ce que nous allons voir dans cette leçon, dans les suivantes, nous verrons ce que cela implique d'avoir plus ou moins de terrains à disposition. D'abord un petit peu de géométrie. Si nous avons une ville concentrique où les activités se concentrent au centre et que nous définissons des cercles de largeur de deux kilomètres, nous calculons la surface intérieure de chacun de ces anneaux : d'abord l'anneau central ou le cercle central aura 3,1 km² ; la première ceinture aura déjà 9,4 km² ; ensuite entre 4 et 6 km, on a une bande de 15,7 km², etc... Donc on voit qu'il y a neuf fois plus de place entre huit et dix km du centre qu'à moins de deux kilomètres. Bien sûr, ce qui est important, c'est que chaque point de la ville, cette ville circulaire concentrique, est d'autant plus accessible qu'il est plus proche du centre. Donc les positions/emplacements centraux sont particulièrement intéressants pour des projets immobiliers. Et à mesure que l'on s'éloigne du centre pour aller vers la périphérie, la demande de terrain va baisser, cela va intéresser moins de promoteurs

notes

résumé

0m 6s



En plus on construit du centre vers la périphérie



- Comme la ville grandit progressivement, les terrains centraux sont les premiers occupés, donc encore moins disponibles
 - Intuitivement: avec une demande plus faible et une disponibilité beaucoup plus forte à mesure qu'on s'éloigne du centre, **les prix fonciers devraient aussi baisser**
- **Gradient des prix fonciers**

Economie du sol et de l'immobilier

parce que cela intéresse moins d'usagers de ces surfaces construites. La demande de terrain diminue, le consentement à payer des promoteurs diminue, en même temps la disponibilité de terrains augmente. A côté de la géométrie ou de la géographie il y a aussi l'histoire, l'histoire d'une ville qui se développe graduellement en partant, évidemment, du centre et donc après quelques dizaines d'années le centre sera déjà très construit et il restera plutôt de la place en périphérie. Donc automatiquement, géométriquement il y a plus de place dans les anneaux extérieurs mais aussi historiquement puisque ce sont les terrains qui ne sont pas encore construits. Donc on a bien une demande pour des terrains qui diminue à mesure que l'on s'éloigne du centre et une disponibilité de terrains qui augmente drastiquement, à mesure que l'on s'éloigne du centre. La confrontation de ces deux choses va conduire, on le devine maintenant intuitivement, à ce qu'on appelle un gradient des prix décroissant,

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

2m 1s



.....

.....

.....

.....

.....

Il n'y a pas que la disponibilité physique



Terrains extrêmement bien situés mais intouchables



Economie du sol et de l'immobilier

c'est-à-dire une diminution des prix fonciers à mesure que l'on s'éloigne du centre de la ville.

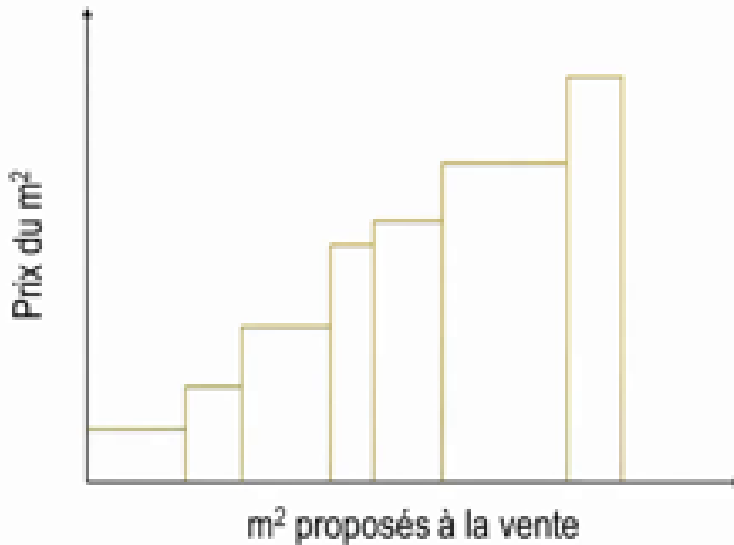
notes

résumé

3m 1s



Consentement à vendre des propriétaires



Rappel: **thésaurisation**

Par arbitrage, le propriétaire foncier vend si:

$$PT_0 \times (1+i) > PT_1 + R_1$$

Chaque propriétaire foncier peut voir cela différemment, mais clairement un PT_0 accroît le consentement à vendre

Economie du sol et de l'immobilier

La réalité est encore un petit peu plus compliquée : il n'y a pas que la géométrie des cercles concentriques, il n'y a pas que l'histoire du bâti qui fait que le centre est déjà construit et la périphérie moins mais il y a aussi des espaces très très bien situés au centre de la ville comme ici le Jardin des Tuileries ou le Jardin du Luxembourg à Paris, extrêmement bien situés, très centraux mais évidemment totalement inconstructibles, intouchables. Donc on l'a vu : la disponibilité de terrains dépend de conditions géométriques l'agrandissement, l'étalement de la ville dépend de conditions légales les terrains sur lesquels on a le droit de construire, qu'est-ce qui n'est pas déjà construit. Finalement, la disponibilité de terrains va aussi dépendre du comportement des propriétaires fonciers. Un propriétaire foncier n'est jamais obligé de vendre son terrain. En général, il va décider de vendre s'il considère que le prix qu'on lui propose est intéressant par rapport à l'alternative qui consiste à attendre dans le but de construire soi-même ou de vendre plus tard. Cela vous rappelle le concept de thésaurisation. En effet, un propriétaire foncier choisit de vendre si le prix qu'il obtient aujourd'hui est plus intéressant, plus élevé que le prix qu'il peut obtenir plus tard, par exemple dans une année. Pour comparer correctement, il faut prendre en compte le fait qu'en vendant aujourd'hui, il a de l'argent qu'il peut placer à un taux d'intérêt. La question est : est-ce que le prix de vente aujourd'hui augmenté du rendement du placement de cette somme pendant une année dépasse ce qu'il pourrait obtenir dans une année s'il vendait à ce moment-là en touchant éventuellement encore un revenu foncier dans l'intervalle. C'est un calcul que chaque propriétaire peut faire, il le fait différemment : certains comparent plutôt avec une vente dans deux, trois, quatre cinq ans, à la base c'est le même raisonnement.

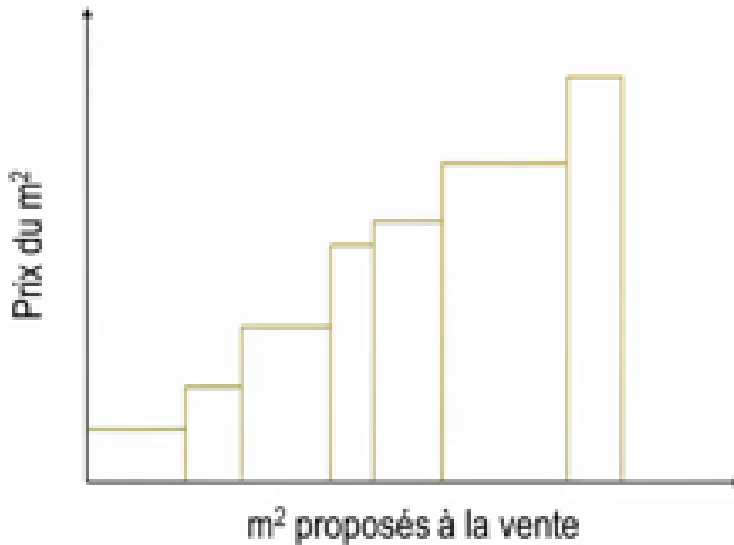
notes

résumé

3m 7s



Consentement à vendre des propriétaires



Rappel: **thésaurisation**

Par arbitrage, le propriétaire foncier vend si:

$$PT_0 \times (1+i) > PT_1 + R_1$$

Chaque propriétaire foncier peut voir cela différemment, mais clairement un PT_0 accroît le consentement à vendre

Economie du sol et de l'immobilier

Chacun peut avoir des exigences de rendement différentes, chacun peut bénéficier d'une rente foncière pour un terrain non-construit différente. Ce qui est sûr, c'est que plus le prix proposé pour le terrain est élevé et plus il y a de chances qu'il soit intéressant pour le propriétaire foncier de vendre son terrain. J'ai représenté cela dans ce schéma où l'on a en abscisse les mètres carrés proposés à la vente et en ordonnée les prix du mètre carré. Si le prix du m2 est très faible, aucun propriétaire ne voudra vendre son terrain. A mesure que le prix atteint un certain niveau, on va avoir un premier *propriétaire* disposé à vendre sa parcelle. Sa parcelle a cette surface et donc voilà la quantité de mètres carrés qui sont proposés à la vente à un prix qui atteint ce niveau. Si le prix continue d'augmenter, on va tout à coup avoir un deuxième propriétaire foncier disposé à vendre son terrain. Il va ajouter ses mètres carrés à l'offre de terrain. Pour un prix encore plus élevé, on aura encore plus de terrains proposés. Plus le prix est élevé, plus j'aurai de terrains qui sont proposés à la vente à ce prix. Cette relation entre prix du mètre carré et quantité de mètres carrés proposés à la vente,

notes

résumé



Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

c'est ce qu'on appelle simplement l'offre de terrains. On va le représenter de façon très stylisée à travers une courbe comme celle-ci. La notion d'offre est une notion très importante en économie. De façon générale, c'est la quantité d'un bien que les vendeurs, généralement les producteurs de ce bien souhaitent vendre en fonction du prix qu'ils peuvent obtenir pour ce produit. Dans le cas du foncier, on parlera d'offre de terrains pour désigner la quantité de sol que les propriétaires fonciers souhaitent mettre en vente en fonction du prix du mètre carré donné. Par exemple, si on a un prix du terrain relativement faible, on va avoir une quantité de terrain proposée à la vente également relativement faible. Si on a un prix du terrain plus élevé, la quantité de terrain mise en vente, représentée ici, sera d'autant plus élevée, etc... Prix du terrain encore plus élevé, quantité mise en vente encore plus élevée. Dans cette leçon, nous avons vu d'abord les contraintes géométriques ou géographiques sur la disponibilité de terrains qui conduisent déjà en soi à un gradient décroissant des prix fonciers à mesure que l'on s'éloigne du centre. On se rend compte de l'importance de la disponibilité de terrains. Mais cette disponibilité ne dépend pas que de la géométrie, elle dépend aussi de conditions légales, de ce qui est déjà construit, donc ce sont d'autres contraintes. Enfin, il y a une contrainte économique qui est celle du consentement à vendre des propriétaires. Ce consentement à vendre dépend du prix qu'ils peuvent obtenir pour leurs terrains. Cette relation entre prix du terrain et consentement à vendre, nous l'avons représentée par cette courbe ou cette fonction d'offre. Dans la prochaine leçon, nous allons voir l'autre côté du marché : la demande de terrains ou la demande de sol. Après, on verra comment les deux, l'offre et la demande se confrontent pour conduire à

notes

résumé

6m 13s





Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

une détermination des prix fonciers. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. rendez-vous dans la prochaine.

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

.....

.....

.....

.....