

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Demande de terrains

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Demande de terrain. Prix du mètre carré. Terrain spécifique. Quantité de mètres. Début du cours de cette demande. Face des propriétaires fonciers. Série d'autres paramètres. Ensemble des terrains. Leçon du cours d'économie. Terrain particulier. Niveau moyen des prix fonciers. Courbe d'offre. Indice d'utilisation du sol. Vente de façon. Placement foncier.



[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/>
page 1/11

Demande de terrains

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann



...

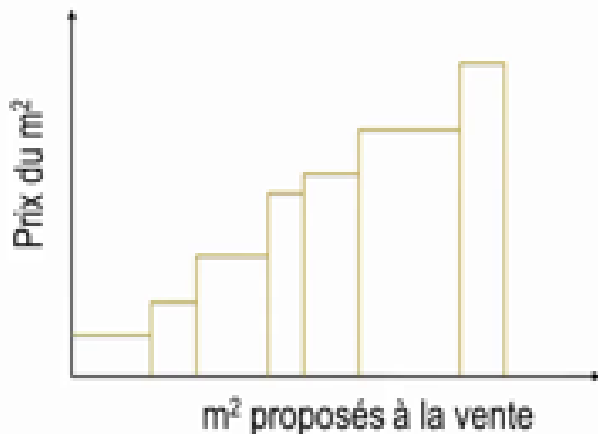
notes

résumé

0m 0s



Rappel: l'offre de terrain



- Hypothèse: tous les m² sont des substituts parfaits (hypothèse de marché)
- Comment est-ce possible? m² "ajustés"
- Exemple: le terrain de référence à un IUS=1 et un terrain spécifique de 1'000 m² autorise IUS=1.2; on va alors admettre que ce terrain équivaut à un terrain de 1'200 m² avec IUS=1

Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour et bienvenue dans cette leçon du cours d'économie du sol et de l'immobilier consacrée à la demande de terrain. En fait, nous en parlons depuis le début du cours de cette demande des investisseurs, des développeurs, des usagers aussi pour les terrains mais il s'agissait d'expliquer leur consentement à payer pour un terrain spécifique et non pas leur consentement ou leur désir d'acheter des terrains en général. Ce n'était pas la demande pour l'ensemble des terrains mais la demande pour un terrain particulier. Or, nous avons besoin de la demande pour l'ensemble des terrains proposés à la vente de façon à pouvoir placer les acheteurs en face des propriétaires fonciers vendeurs, pour pouvoir placer la demande en face de l'offre et ainsi construire un modèle qui explique le niveau moyen des prix fonciers ainsi que son évolution dans le temps. On se souvient de la leçon précédente avec ces terrains proposés à la vente représentés les uns à côté des autres. La largeur de la colonne représentant la quantité de mètres carrés proposée par un propriétaire foncier particulier. La hauteur de la colonne mesurait le prix du mètre carré demandé par ce propriétaire pour qu'il accepte de céder son terrain. L'hypothèse sous-jacente qui permettait de représenter les uns à côté des autres tous ces terrains,

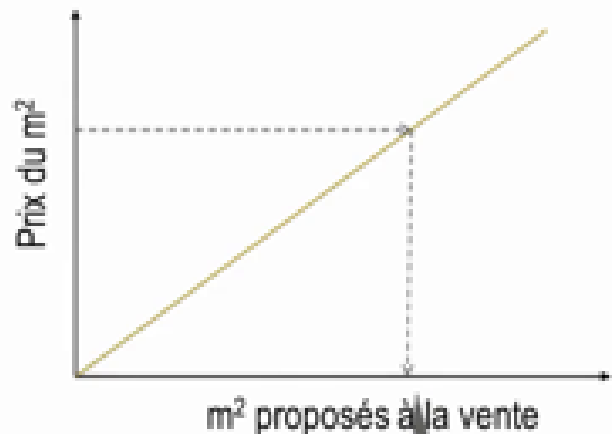
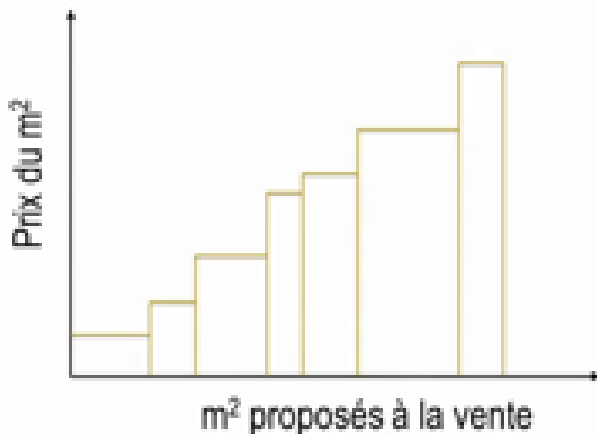
notes

résumé

0m 1s



Rappel: l'offre de terrain (2)



OFFRE DE TERRAINS = La quantité de sol que les propriétaires fonciers souhaitent vendre pour un prix du m^2 donné

Économie du sol et de l'immobilier

c'était qu'on avait une mesure de leur qualité qui était simplement réduite aux mètres carrés. Alors, comment est-ce possible, nous avons vu qu'un terrain c'est beaucoup plus que des mètres carrés. Comment peut-on les considérer substitués les uns par rapport aux autres ? L'astuce, c'est d'imaginer quelque chose comme des mètres carrés ajustés. Ajustés pour la qualité. Si on dit que le terrain de référence a un indice d'utilisation du sol de 1, c'est à dire que sur 1000 m^2 on peut construire 1000 m^2 de surface de plancher et puis qu'un autre terrain, un terrain particulier, a un indice de 1,2 ça veut dire qu'on pourrait construire 1200 m^2 de surface de plancher sur ce terrain, eh bien on va admettre que ce terrain équivaut au terrain de référence pour 1200 m^2 . C'est la même chose qu'un terrain de 1200 m^2 avec un IUS = 1. C'est à dire que la barre sera simplement un petit peu plus large pour ce terrain qui a un indice d'utilisation du sol plus élevé que la référence. Ça c'est une façon de prendre en compte la qualité. On peut faire la même chose pour les autres caractéristiques qui font la qualité des terrains. Donc on va jouer sur les mètres carrés, de façon à ce qu'on puisse vraiment tout représenter comme étant substituable, représenter l'ensemble de l'offre de terrain sur un seul repère. On fera la même chose pour la demande. Dans la leçon consacrée à l'offre de terrain, nous avons aussi vu qu'on représentait les terrains proposés à la vente par ordre croissant. Ça veut dire simplement qu'à un prix très faible, peu de propriétaires proposent leur terrain à la vente et à mesure que le prix augmente il y a des nouvelles parcelles qui seront mises en vente par leur propriétaire à ce prix plus élevé. On avait défini l'offre

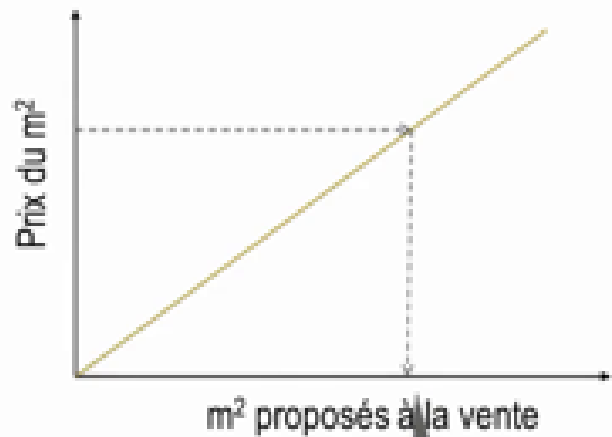
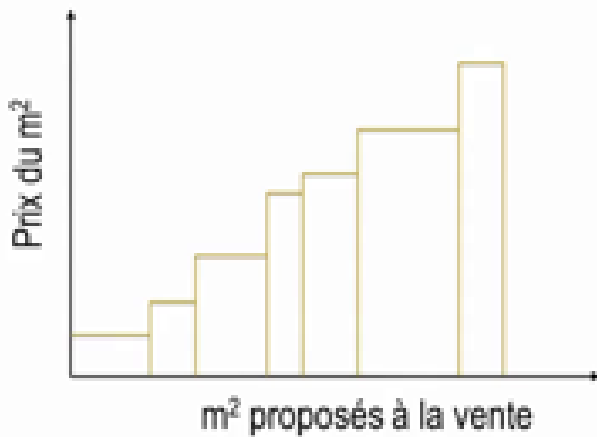
notes

résumé

1m 25s



Rappel: l'offre de terrain (2)



OFFRE DE TERRAINS = La quantité de sol que les propriétaires fonciers souhaitent vendre pour un prix du m² donné

Économie du sol et de l'immobilier

de terrain comme étant la quantité de sol que les propriétaires fonciers souhaitent vendre pour un prix du mètre carré. On avait aussi simplifié cette représentation en escalier par une simple ligne droite qui dit essentiellement que plus le prix des terrains est élevé, plus de terrains sont proposés à la vente, plus de mètres carrés. En particulier, pour un prix comme celui-ci on peut calculer en utilisant la courbe d'offre

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

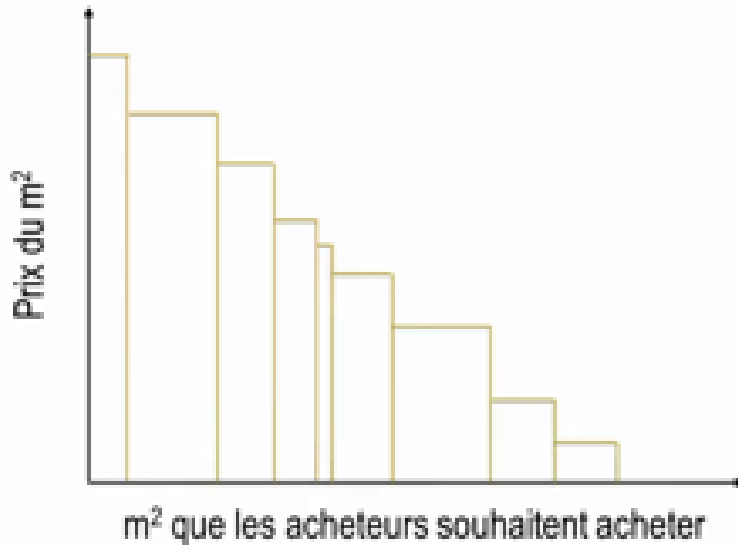
.....

.....

.....

.....

Demande de terrain



Rappel: **consentement à payer**

- Arbitrage avec un autre placement
- Arbitrage entre acheter et prendre en location
- Compte à rebours du développeur ou du promoteur

Chaque acheteur potentiel fait ses propres calculs, mais clairement un PT plus faible accroît le consentement à acheter

Economie du sol et de l'immobilier

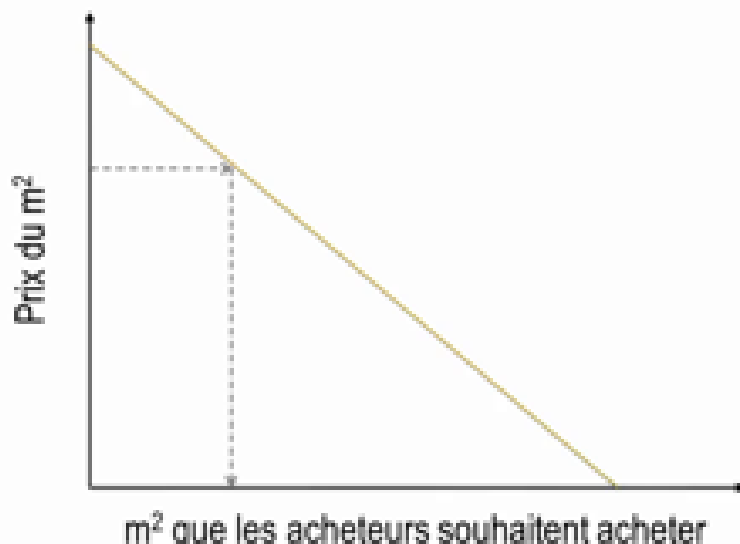
la quantité de terrain, qui correspond à cette quantité-là, qui est réellement mis en vente à ce prix. Ça veut dire aussi qu'il y a des terrains à droite de ce point qui sont retenus qui sont thésaurisés par leur propriétaire en attendant un prix foncier plus élevé. On peut faire une analyse similaire du côté des acheteurs de terrain, seulement la référence cette fois-ci, ne sera pas le consentement à accepter mais le consentement à payer. En effet, chaque investisseur potentiel va comparer le placement foncier avec le placement financier et déterminer le prix qu'il peut payer pour que le placement foncier soit comparable à un placement financier.

notes

résumé

3m 29s





DEMANDE

La quantité d'un bien que les acheteurs (utilisateurs) souhaitent acheter pour un prix donné

DEMANDE DE TERRAINS

La quantité de sol que les usagers / investisseurs / développeurs / promoteurs souhaitent acheter pour un prix du m² donné

Economie du sol et de l'immobilier

L'utilisateur va arbitrer entre acheter un terrain et prendre un terrain en location. Le promoteur ou le développeur va faire un compte à rebours à partir du prix immobilier pour arriver au prix du terrain qu'il peut payer, ...toutes ces manières de déterminer les consentements à payer. Ce que j'ai représenté dans ce repère ce sont tous ces acheteurs potentiels qu'ils soient investisseurs ou utilisateurs ou promoteurs ou développeurs. Je les ai représentés en fonction des mètres carrés qu'ils voudraient acheter et du prix qu'ils consentiraient à payer pour ces mètres carrés. Les acheteurs potentiels sont classés par ordre décroissant des prix contrairement à l'offre où on avait un ordre croissant. Ici, c'est un ordre décroissant simplement parce que la lecture est que : à un prix très bas il y a beaucoup d'acheteurs potentiels et à mesure que le prix augmente nous avons de moins en moins d'acheteurs qui souhaiteraient acheter des terrains. Si on veut, on peut aussi dire que pour un prix élevé, ce sont d'abord les investisseurs ou les acheteurs qui consentiraient à payer un prix élevé qui peuvent obtenir du terrain et à mesure que le prix baisse vont s'ajouter d'autres acheteurs dont le consentement à payer est plus faible. Ce qu'on peut retenir bien sûr, c'est que plus le prix du terrain est faible, plus la demande de terrain va être élevée, plus il y aura d'utilisateurs d'investisseurs, de développeurs, de promoteurs, qui souhaiteront acheter du terrain.

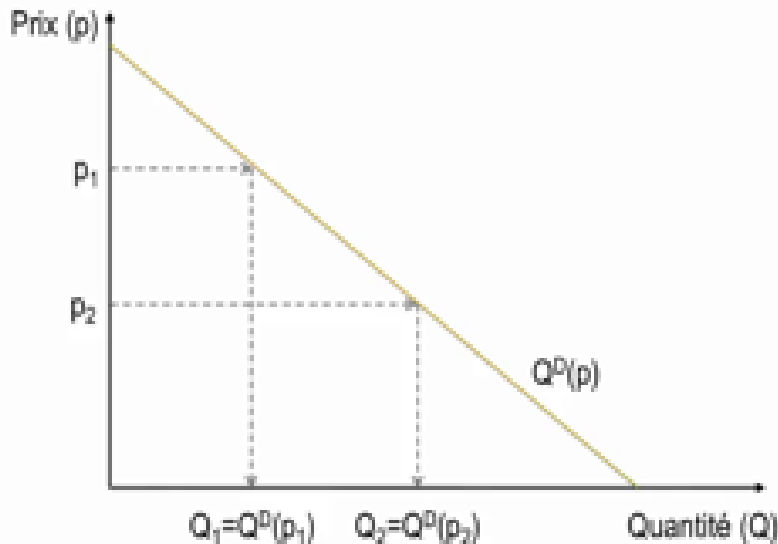
notes

résumé

4m 13s



Déplacement le long de la demande



Loi de la demande :

Pour un prix plus faible, la demande est plus forte:

- Plus de demande par les mêmes acheteurs, qui peuvent se permettre des terrains plus grands
- De nouveaux acheteurs parce que l'investissement foncier devient attractif pour eux ou parce que des projets de développement deviennent rentables

Economie du sol et de l'immobilier

La courbe en escalier on peut aussi la simplifier par une ligne droite qui représente la demande. De façon générale, la demande d'un bien, c'est la quantité de ce bien que les acheteurs normalement utilisateurs souhaitent acheter en fonction du prix. Spécifiquement dans le cas du sol, on dira que la demande de terrain c'est la quantité de sol que les usagers, les investisseurs, les développeurs, les promoteurs souhaitent acheter pour un prix du mètre carré donné. On partira du prix d'un mètre carré comme celui-ci et on pourra déterminer grâce à la courbe de demande quelle est la quantité de mètre carré que les acheteurs qu'ils soient investisseurs, développeurs, etc. que ces acheteurs souhaitent vraiment acheter à ce prix. C'est toujours une simplification, en réalité la demande est beaucoup plus granuleuse. Elle ressemble plus à un escalier. Aussi, elle n'a pas de raison d'être aussi régulière. Ça peut être quelque chose de plus irrégulier. Ce qui est important pour nous c'est que la courbe de demande permet de représenter ce qu'on appelle la loi de la demande. A savoir simplement que pour un prix plus faible, la demande est plus forte. J'ai représenté ici un prix élevé, le prix P_1 , avec la demande correspondante, qui est la quantité que les acheteurs souhaiteraient acheter à ce prix. Si le prix baisse, au niveau P_2 , on aura sur la courbe de demande, la quantité plus élevée de terrain que les acheteurs souhaiteraient acheter à ce prix plus faible.

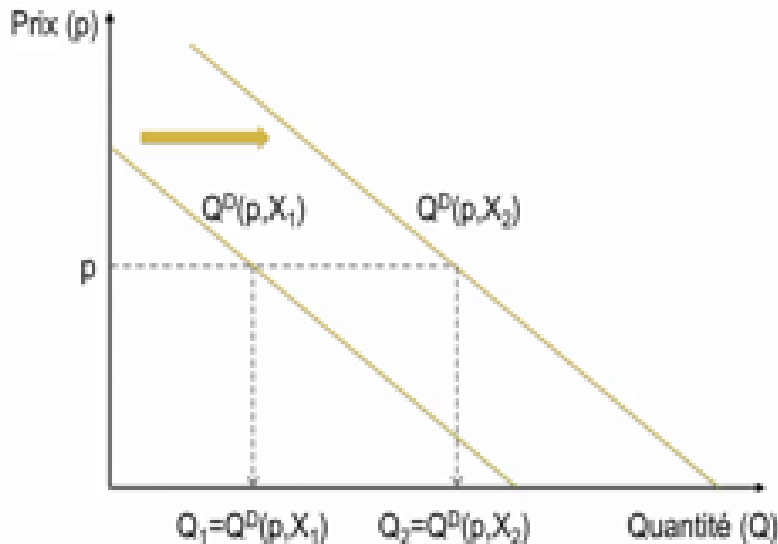
notes

résumé

5m 37s



Déplacement de la demande



Augmentation de la demande :

Pour le même prix, les acheteurs souhaitent acheter plus

Diverses causes possibles (var. X):

- Placements alternatifs moins intéressants ($r^* \searrow$)
- Hausse des revenus anticipés ($R \nearrow$, $PI \nearrow$)
- Baisse des coûts de construction ($PC \searrow$)
- Anticipation de plus forte hausse des prix fonciers ($PT_1 \nearrow$)

Economie du sol et de l'immobilier

Pourquoi est-ce qu'ils souhaitent acheter plus de terrain à un prix plus faible ? D'une part, ça peut être les mêmes acheteurs qui peuvent maintenant se permettre des terrains plus grands, ou alors ça peut être de nouveaux acheteurs qui apparaissent sur le marché parce qu'ils ont constaté qu'à un prix de terrain plus faible, l'investissement foncier devient attractif par rapport à l'investissement financier, ou bien de nouveaux promoteurs parce qu'ils constatent qu'à ce prix de terrain très faible, ils peuvent réaliser un projet immobilier qui leur permet d'obtenir une marge intéressante. Aussi, dernier cas, c'est celui des usagers qui comparent location et achat à un prix du terrain plus faible l'option achat devient plus attractive par rapport à l'alternative de louer un terrain ou d'autres surfaces. La demande de terrain ne dépend pas que du prix du sol. Elle dépend de toute une série d'autres paramètres qui sont représentés ici par la variable X , X_1 dans un niveau initial et un niveau X_2 lorsque ces paramètres ont changé. La variation de ces autres déterminants de la demande de terrain conduit à un déplacement de la demande. Par exemple, ici, nous avons fait changer une série de facteurs, de paramètres X qui ont pour effet de conduire à un déplacement vers la droite de la demande. Ce qui veut dire que pour le même prix, la quantité de terrain que les acheteurs souhaitent acheter est maintenant plus élevée. Qu'est-ce qui peut provoquer un tel déplacement de la demande ? Une augmentation de la quantité de sol que les acheteurs veulent acheter à prix inchangé ? Il peut s'agir par exemple d'une diminution des taux d'intérêt puisque les investisseurs comparent le placement foncier avec le placement financier, quand les taux d'intérêt baissent le placement financier est moins intéressant, donc davantage d'investisseurs vont se retourner vers le placement foncier, même si le

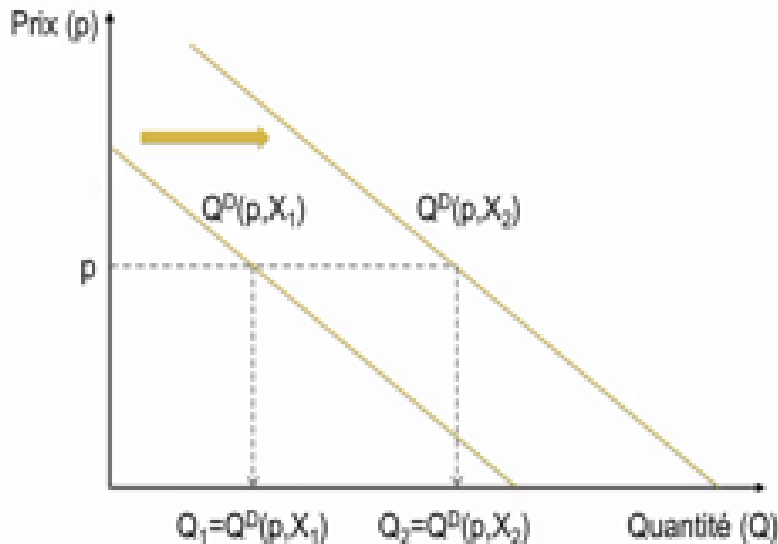
notes

résumé

7m 1s



Déplacement de la demande



Augmentation de la demande :

Pour le même prix, les acheteurs souhaitent acheter plus

Diverses causes possibles (var. X):

- Placements alternatifs moins intéressants ($r^* \searrow$)
- Hausse des revenus anticipés ($R \nearrow$, $PI \nearrow$)
- Baisse des coûts de construction ($PC \searrow$)
- Anticipation de plus forte hausse des prix fonciers ($PT_1 \nearrow$)

Economie du sol et de l'immobilier

prix du sol n'a pas changé. Il peut aussi s'agir d'une augmentation des revenus anticipés du terrain, que ce soit des rentes foncières ou de futurs prix immobiliers. Il peut s'agir pour un promoteur d'une baisse des coûts de construction qui lui permet donc de payer plus pour le terrain ou encore ça rend plus de promotion rentable parce que les prix de construction sont plus faibles. Et puis finalement, il y a un élément d'anticipation d'augmentation des prix futurs, si les acheteurs potentiels s'attendent à une hausse des prix des terrains dans le futur ils sont disposés à acheter plus de terrains. Ils sont intéressés à acheter plus de terrains aujourd'hui. Voilà une série de déterminants - taux d'intérêt, rente foncière, prix immobilier, prix de construction, prix de terrain futur - qui rentre dans cette variable X et dont la variation conduit à un déplacement de la demande. J'ai représenté des variations de ces facteurs qui ont pour effet de déplacer la demande vers la droite donc de conduire à une augmentation de la quantité de sol que les acheteurs souhaitent acheter à prix inchangé. Mais ces mêmes facteurs peuvent aussi agir dans l'autre sens.

notes

résumé



Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

Une augmentation des taux d'intérêt, une diminution des rentes foncières, etc. provoquera un déplacement de la demande vers la gauche. On peut imaginer qu'à ce moment-là on part de cette demande ici et on a un déplacement vers une demande plus faible donc une quantité de sol que les acheteurs souhaitent acheter plus faible toujours à prix inchangé. On voit qu'on a eu des déplacements le long de la courbe de la demande sur l'image précédente. Ce sont des modifications de la quantité de sol que les acheteurs souhaitent acheter après modification du prix du terrain. Et puis on a des déplacements de la demande elle-même qui sont provoqués par des modifications non représentées par la courbe. Ce ne sont pas seulement les prix. Ce sont d'autres variables X dont la modification conduit à une modification de la quantité de sol que les acheteurs souhaitent acheter, avec une conséquence plus tard aussi sur les prix des terrains. Dans cette leçon nous avons développé la notion de demande de terrain. Nous avons vu ces déterminants et ce qui peut la faire varier. Dans la prochaine leçon, nous allons confronter la demande de terrain avec l'offre, donc les acheteurs avec les vendeurs. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

résumé

9m 49s

