

Support de cours

Cours:

## Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

### Vertus de l'équilibre du marché

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

**Formation du prix du marché. Propriétaires fonciers. Vertus du marché du sol. Certaine quantité de terrains. Acheteurs potentiels. Côté des propriétaires fonciers. Fonction du prix. Quantité de terrains. Qualités de l'équilibre du marché. Leçon du cours de l'économie. Plus de valeur. Côté acheteur. Valorisation des biens fonciers. Terrains. Acheteurs.**



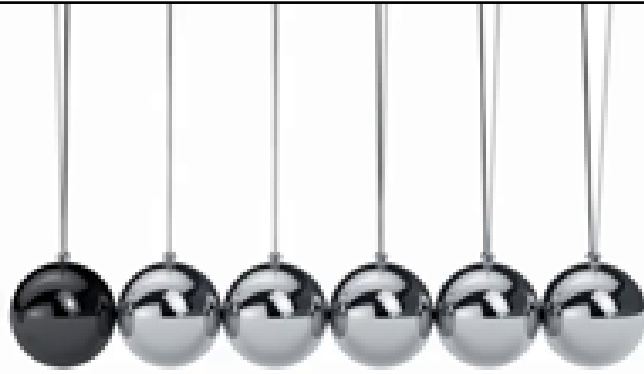
[vers la recherche de séquences vidéo](#)  
(dans Economie du Sol et de l'Immobilier II.)



[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 1/19



# Vertus de l'équilibre du marché

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann

...

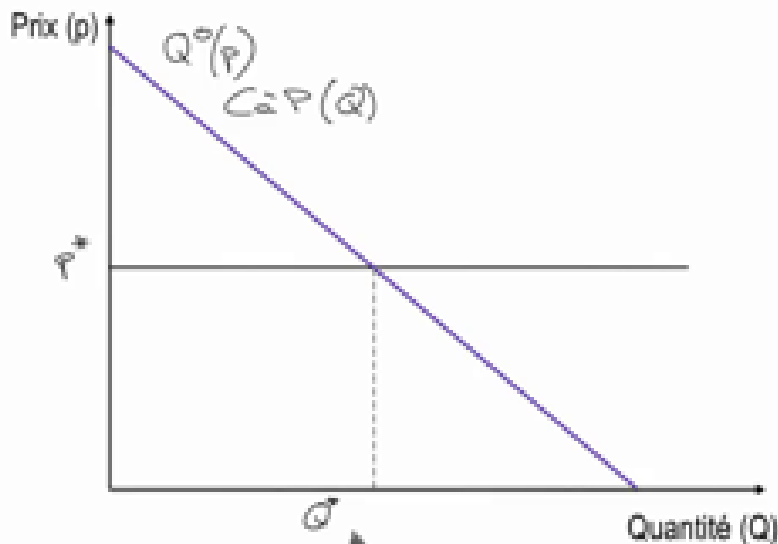
notes

résumé

0m 0s



# Sélection des acheteurs selon leur CàP



- Les acheteurs considèrent le prix comme donné
- Rationalité: ils n'achètent que si leur consentement à payer (CàP) **excède** le prix
- Il y a toujours une partie des acheteurs potentiels qui sont "frustrés": leur CàP est inférieur au prix ( $p^*$ )

Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour et bienvenue dans cette leçon du cours de l'économie du sol et de l'immobilier consacrée aux vertus du marché du sol. Jusqu'ici il s'agissait surtout de comprendre comment les acheteurs et les propriétaires fonciers valorisaient les terrains, et comment cette valorisation des biens fonciers et des biens immobiliers conduisait à la formation du prix du marché. Donc on était dans l'explicatif ou le positif, si vous voulez. Dans cette leçon et les prochaines nous serons dans un registre plutôt normatif. Donc il s'agit de savoir si cet équilibre a des propriétés intéressantes. Est-ce qu'un prix peut être considéré comme trop élevé par exemple ? Que penser des acheteurs potentiels qui ne peuvent pas acheter parce que le prix est trop élevé pour eux ? Donc voilà, il s'agit de comprendre les qualités de l'équilibre du marché, en particulier de l'équilibre du marché foncier. Vous reconnaissez ce schéma, il représente ici la demande pour le bien qui est par exemple du sol. La demande c'est donc la quantité que les acheteurs souhaitent acheter en fonction du prix. Mais rappelez-vous que c'est aussi le CàP des acheteurs pour une certaine quantité de terrains puisque nous avons classé les acheteurs en fonction de leurs CàP du plus haut au plus faible et donc à chaque point, à chaque quantité correspond un acheteur et son consentement à payer pour cette quantité de sols. Ensuite nous avons vu la notion d'équilibre du marché donc d'un prix  $P^*$  qui détermine la quantité que les consommateurs, les acheteurs ont réellement acheté, la quantité d'équilibre du marché

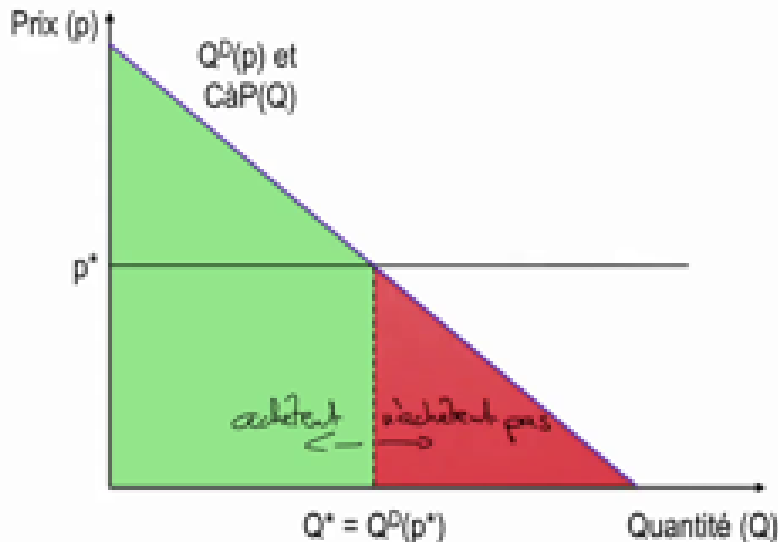
notes

résumé

0m 1s



# Maximisation des CàP



- Le prix "sélectionne" les acheteurs: seuls ceux qui ont les CàP les plus élevés peuvent acheter
- Contrairement à un autre mode d'allocation, il ne peut y avoir un acheteur frustré dont le CàP serait plus élevé que celui d'un acheteur sélectionné
- A l'équilibre du marché, la somme des CàP est maximisée

Economie du sol et de l'immobilier

$Q^*$  égale à la quantité qu'ils souhaitent acheter à ce prix  $P^*$  évidemment l'équilibre est déterminé par l'intersection entre cette demande et l'offre que je n'ai pas représenté ici parce que je veux me concentrer sur le côté acheteur pour l'instant. Ce qui est important c'est de comprendre que les acheteurs considèrent le prix comme donné. Donc ils comparent leur CàP avec le prix s'ils sont disposés à payer plus que le prix ils achètent, si le prix dépasse leur CàP, ils renoncent à acheter. Ils ne vont pas, dans cette représentation de l'équilibre du marché concurrentiel, ils ne vont pas compter sur une modification du prix. Ils sont réactifs par rapport au prix, comparent leur CàP avec ce prix. La conséquence c'est qu'il y a toujours une partie d'acheteurs, ici, qui sont, d'une certaine façon, frustrés. Ils ne peuvent pas acheter. Puisque seulement cette quantité de terrains va être achetée ou vendue. Ces acheteurs frustrés sont des acheteurs pour lesquels le CàP est inférieur au prix. Pour eux, le terrain est trop cher. On voit donc comment le prix d'équilibre sélectionne les acheteurs. Il distingue entre ceux qui vont pouvoir acheter parce que leur CàP dépasse le prix, donc c'est ceux qui sont, si vous voulez, dans ce secteur qui achètent. Et puis ceux qui sont dans cette partie ici du classement des acheteurs par CàP décroissant qui ne vont pas acheter. Ainsi, seuls les acheteurs potentiels qui ont les CàP les plus élevés vont réellement pouvoir acheter. Et ça c'est important de comprendre, ça se compare avantageusement avec un autre mode d'allocation du sol qui serait par exemple : tirage au sort, ou bien premier venu premier servi ou encore le favoritisme puisque il n'y aura jamais d'acheteurs frustrés qui auraient été disposés à payer le prix. Et en plus, se sont vraiment les acheteurs qui ont les CàP les plus élevés donc qui vont obtenir ces terrains.

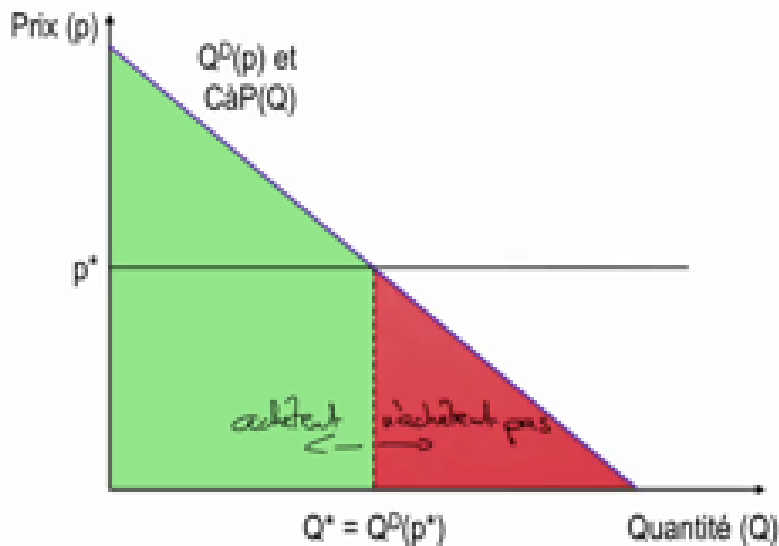
notes

résumé

1m 49s



# Maximisation des CàP



- Le prix "sélectionne" les acheteurs: seuls ceux qui ont les CàP les plus élevés peuvent acheter
- Contrairement à un autre mode d'allocation, il ne peut y avoir un acheteur frustré dont le CàP serait plus élevé que celui d'un acheteur sélectionné
- A l'équilibre du marché, la somme des CàP est maximisée

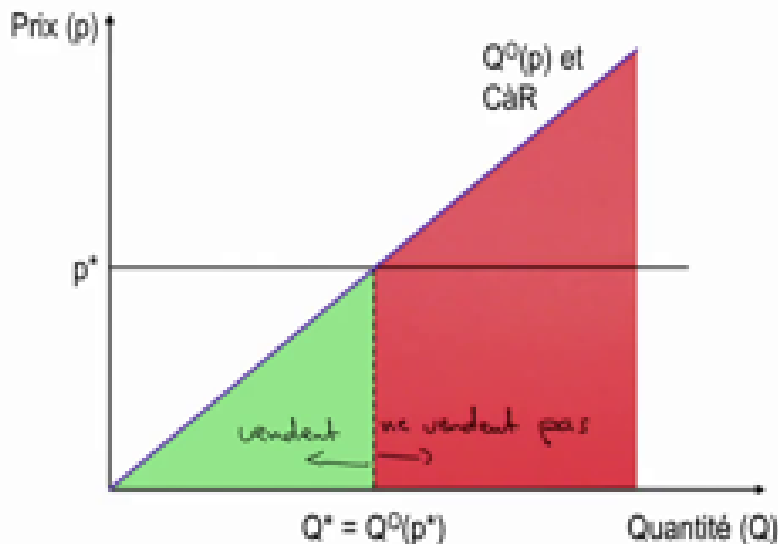
Economie du sol et de l'immobilier

Donc ceux qui attachent le plus de valeur au sol

notes

résumé

# Minimisation des CàR



- Le prix "sélectionne" les vendeurs: seuls ceux qui ont les CàR les plus **faibles** peuvent vendre
- Les autres thésaurisent
- Contrairement à un autre mode d'allocation, il ne peut y avoir un vendeur frustré dont le CàR serait plus faible que celui d'un vendeur sélectionné
- A l'équilibre du marché, la somme des CàR est minimisée

Economie du sol et de l'immobilier

sont ceux qui pourront obtenir les terrains et réaliser leurs projets sur ces terrains. Notez aussi qu'à l'équilibre du marché donc tel qu'il est représenté ici, la somme des CàP est maximisée, donc puisqu'on a ici tous ces CàP qui sont réalisés qui sont satisfaits par le fait que ces acheteurs obtiennent un terrain, et c'est clair que si on avait un acheteur, avec un CàP plus faible qui obtenait un terrain au détriment d'un acheteur avec un CàP plus élevé eh bien la somme des CàP réalisés, satisfaits serait plus faible. Du côté des propriétaires fonciers, vendeurs, c'est un peu la même chose, j'ai représenté leur offre qui est simplement la quantité qu'ils souhaitent acheter en fonction du prix mais qui est aussi n'oublions pas une représentation des CàR donc des prix minimums nécessaires pour qu'un propriétaire accepte de céder son terrain. Il y aura pour mémoire aussi les propriétaires, donc leurs terrains sont classés par ordre croissant des consentement à recevoir. Les propriétaires également considèrent le prix d'équilibre du marché comme donné, ils vont déterminer la quantité de terrains qu'ils sont disposés à vendre qui sera la quantité d'équilibre en fonction de ce prix d'équilibre. Donc ça signifie que les propriétaires fonciers, jusqu'ici vendent leur terrain et au-delà, préfèrent les conserver. C'est une attitude totalement rationnelle puisque elle revient de de vendre que si le CàR est inférieur au prix ou encore si le prix dépasse le montant minimum acceptable pour ces propriétaires. Et là aussi il y a une partie des acteurs qui sont frustrés, des vendeurs qui ne peuvent pas vendre leurs terrains. Qui choisissent, en fait, de ne pas le vendre simplement parce que leurs exigences de prix dépassent le prix du marché. Même phénomène de sélection; sélection, cette fois des vendeurs, dans cette zone, ceux qui peuvent vendre leurs terrains parce que leurs exigences sont inférieures au prix, et au-delà, ceux qui

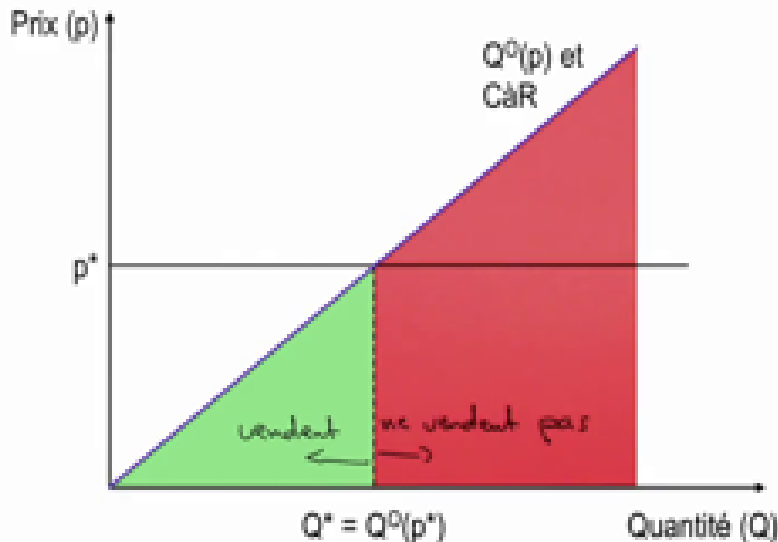
## notes

## résumé

3m 49s



# Minimisation des CàR



- Le prix "sélectionne" les vendeurs: seuls ceux qui ont les CàR les plus **faibles** peuvent vendre
- Les autres thésaurisent
- Contrairement à un autre mode d'allocation, il ne peut y avoir un vendeur frustré dont le CàR serait plus faible que celui d'un vendeur sélectionné
- A l'équilibre du marché, la somme des CàR est minimisée

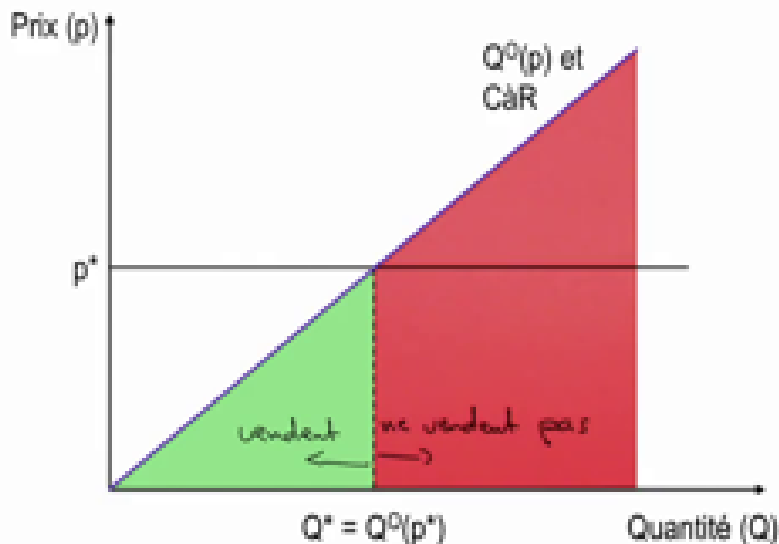
Economie du sol et de l'immobilier

ne vendent pas simplement parce que le prix n'est pas suffisamment élevé par rapport au montant minimum qu'ils souhaitent obtenir. Donc seuls les vendeurs qui ont des consentements à recevoir relativement faibles, plus faibles que les autres peuvent vendre leur terrains. Et les autres, on peut dire qu'ils thésaurisent d'une certaine façon c'est exactement la thésaurisation que nous avons vue dans une autre leçon, ils jugent que le prix proposé par le marché, le prix  $P^*$  est inférieur à peut-être leur appréciation de la valeur fondamentale, si vous voulez, du sol ou encore ils ont peut-être de meilleures informations sur les possibilités de mettre en valeur leurs parcelles que les acheteurs. C'est aussi possible qu'ils refusent de vendre au prix courant parce qu'ils attachent une grande valeur d'usage à leur parcelle, ils l'utilisent eux même. Enfin il peut s'agir de parcelles qui ne sont pas encore utilisables en tant que tel, cela n'incorpore pas le travail de préparation qui a été fait pour ces terres marginales et ce travail de préparation, de drainage, de raccordement réseau, etc. ça nécessite des prix élevés de ventes du terrain pour couvrir ces coûts de préparation. On ne peut pas dire que les propriétaires qui ne vendent pas sont frustrés, puisque c'est leur choix de ne pas vendre. Et il n'y a pas non plus d'incohérence ou inefficacité dans le fait qu'un propriétaire qui a une exigence de prix élevée vendrait alors qu'un propriétaire, qui aurait une exigence de prix plus faible, ne vendrait pas. Il est à noter aussi qu'à l'équilibre du marché la somme des consentements à recevoir est minimisée. Donc la somme des consentements à recevoir des vendeurs qui réellement vendent est plus faible que si on avait aussi des propriétaires à CàR élevé dans le lot de ceux qui vendent à la place d'un propriétaire qui aurait un CàR plus faible. Donc l'équilibre du marché minimise, si vous

notes

résumé

# Minimisation des CàR



- Le prix "sélectionne" les vendeurs: seuls ceux qui ont les CàR les plus **faibles** peuvent vendre
- Les autres thésaurisent
- Contrairement à un autre mode d'allocation, il ne peut y avoir un vendeur frustré dont le CàR serait plus faible que celui d'un vendeur sélectionné
- A l'équilibre du marché, la somme des CàR est minimisée

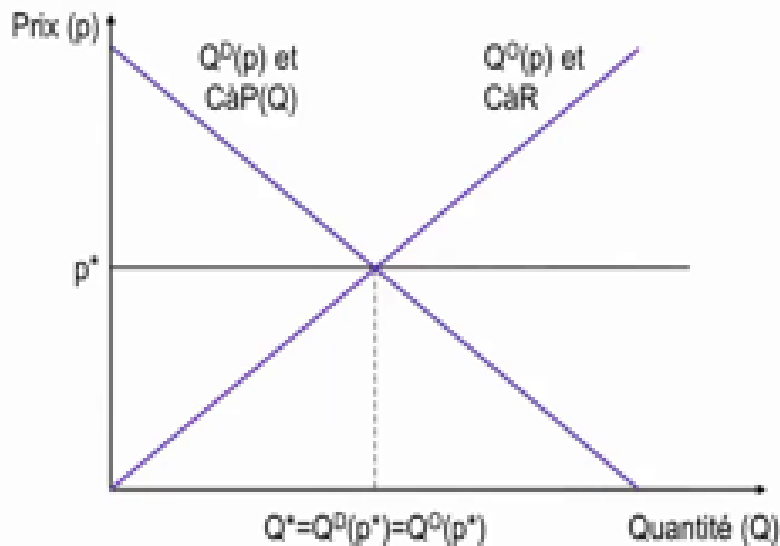
Economie du sol et de l'immobilier

voulez, la somme des CàR. On peut comprendre ces CàR, aussi, comme un coût de mise à disposition de ces terrains ou de cession de ces terrains, ou parfois de préparation de ces terrains,

notes

résumé

# Propriétés de l'équilibre du marché



- Echanges volontaires → avantageux
- Pour chaque transaction (jusqu'à  $Q^*$ ):

- Au-delà de  $Q^*$ :

## LOI DU MARCHÉ:

- les biens reviennent à ceux qui ont les  $CàP$  les plus élevés
- ne peuvent vendre que ceux qui ont les  $CàR$  les plus faibles

Economie du sol et de l'immobilier

et dans ce sens, il est, tout à fait, souhaitable que les... propriétaires qui ont les coûts de préparation les plus faibles soient ceux qui vendent leur terrain dont les terrains sont ensuite mis en valeurs.

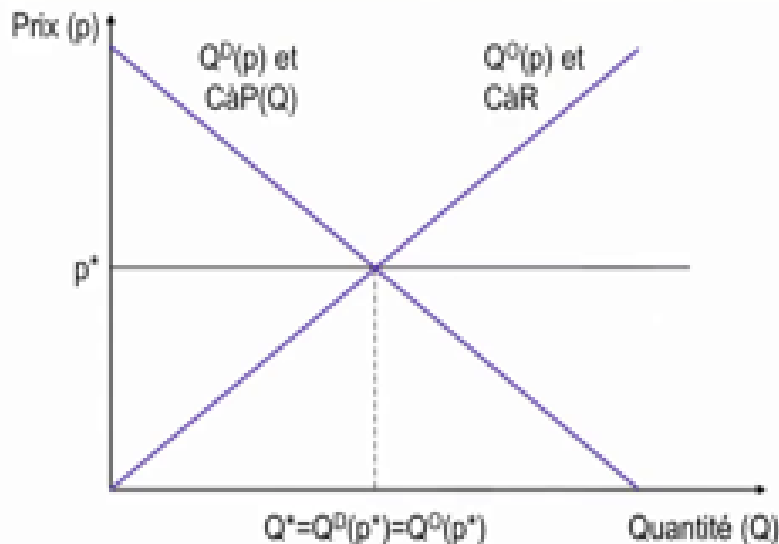
notes

résumé

7m 49s



# Propriétés de l'équilibre du marché



- Echanges volontaires → avantageux
- Pour chaque transaction (jusqu'à  $Q^*$ ):  $CàP \geq p^*$

- Au-delà de  $Q^*$ :

## LOI DU MARCHÉ:

- les biens reviennent à ceux qui ont les  $CàP$  les plus élevés
- ne peuvent vendre que ceux qui ont les  $CàR$  les plus faibles

Economie du sol et de l'immobilier

Ici j'ai mis ensemble la demande et l'offre, ce qui est important à comprendre c'est que les échanges sont volontaires, et que chaque côté du marché compare son consentement soit à payer soit à recevoir avec le prix. Ça veut dire que les acheteurs n'achètent que si leur consentement à payer dépasse ou est peut-être égal au prix du marché qu'ils considèrent comme donné. Et de même,

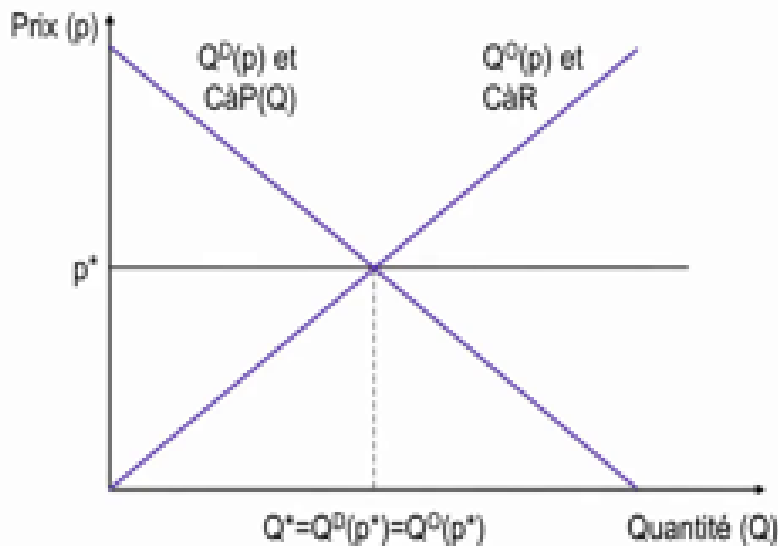
notes

résumé

8m 0s



# Propriétés de l'équilibre du marché



- Echanges volontaires → avantageux
- Pour chaque transaction (jusqu'à  $Q^*$ ):  $CàP \geq p^*$   $CàR \leq p^*$

- Au-delà de  $Q^*$ :

## LOI DU MARCHÉ:

- les biens reviennent à ceux qui ont les  $CàP$  les plus élevés
- ne peuvent vendre que ceux qui ont les  $CàR$  les plus faibles

Economie du sol et de l'immobilier

les propriétaires fonciers ne vendent que si leur  $CàR$  est plus petit ou égal au prix du marché. Et la conséquence de ça,

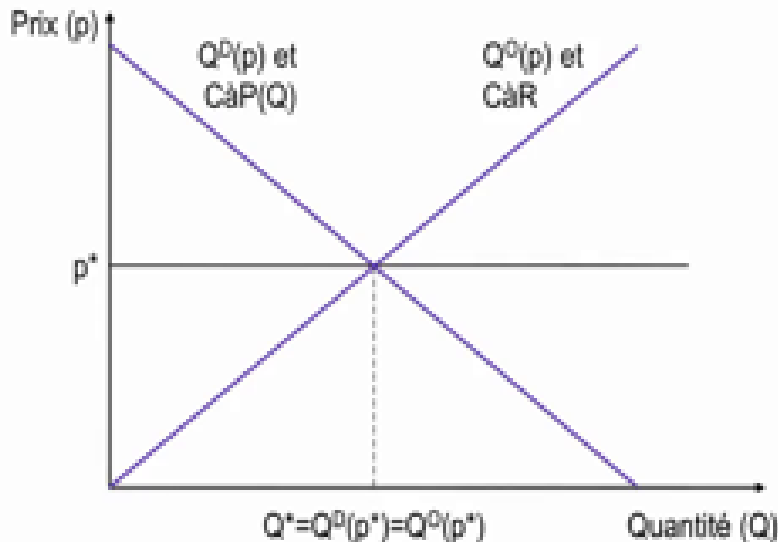
notes

résumé

8m 21s



# Propriétés de l'équilibre du marché



- Echanges volontaires → avantageux
- Pour chaque transaction (jusqu'à  $Q^*$ ):  $CàP \geq p^*$   $CàR \leq p^*$   
 $\Rightarrow CàP \geq CàR$
- Au-delà de  $Q^*$ :  $CàP < CàR$

## LOI DU MARCHÉ:

- les biens reviennent à ceux qui ont les  $CàP$  les plus élevés
- ne peuvent vendre que ceux qui ont les  $CàR$  les plus faibles

Economie du sol et de l'immobilier

c'est qu'on aura toujours des  $CàP$  plus grands que les  $CàR$ . Donc même si on ne passait pas par l'intermédiaire du prix et du marché, même si toutes les transactions se faisaient entre un propriétaire et un acheteur, eh bien ça serait parfaitement possible, on aurait toujours un consentement à payer d'un acheteur plus élevé que le consentement à recevoir le plus élevé de celui de tous les vendeurs. Par contre, au-delà de ce point d'équilibre du marché  $Q^*$ , eh bien on a des consentements à payer qui sont plus faibles que les consentements à recevoir, donc on ne peut plus avoir de transactions mutuellement avantageuses entre un propriétaire foncier et un acheteur parce que le montant que les acheteurs sont disposés à payer ne suffit pas à couvrir l'exigence de prix des propriétaires fonciers qui n'ont encore pas vendu leur terrain. Donc on retrouve cette loi du marché à savoir que les biens, ici les sols, reviennent à ceux qui ont les  $CàP$  les plus élevés, c'est-à-dire les acheteurs qui attachent le plus de valeur aux terrains, qui vont obtenir les terrains, et en même temps, de l'autre côté, ne pourront vendre que les propriétaires fonciers qui ont les  $CàR$  les plus faibles. Donc, ils se contentent des prix les plus bas, qui ont peut-être le plus envie de vendre leurs terrains ou pour lesquels les coûts de préparation des terrains

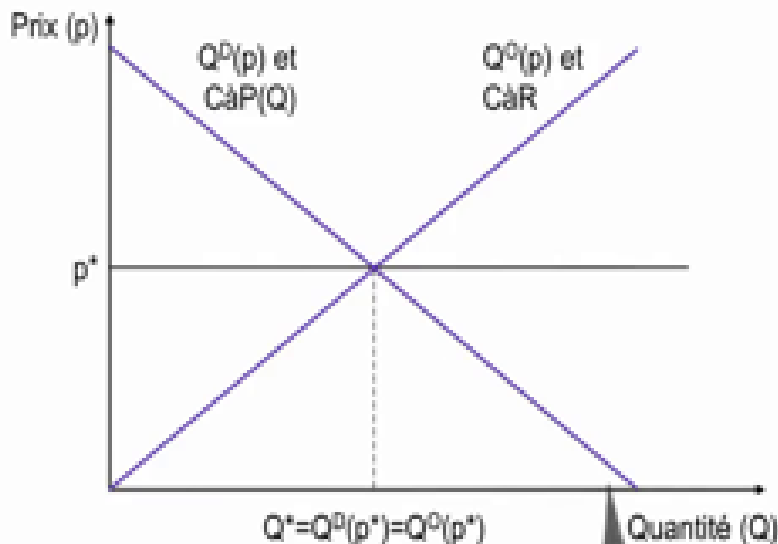
## notes

## résumé

8m 32s



# Nature de l'équilibre du marché



- Les acheteurs déterminent la quantité de sol qu'ils souhaitent acheter en fonction du prix
- Les vendeurs déterminent la quantité de sol qu'ils souhaitent vendre en fonction du prix
- Chaque côté considère le prix comme donné, sans pouvoir l'influencer
- Et pourtant le prix s'ajuste pour équilibrer le marché  
→ **Équilibre concurrentiel**

Economie du sol et de l'immobilier

sont les plus faibles. C'est important d'insister là dessus, les terrains ne sont pas attribués en fonction des besoins, ce n'est pas quelqu'un qui pourrait dire j'ai absolument besoin d'un terrain, il faut absolument que je construise par exemple du logement d'utilité public, du logement social, ne va pas obtenir forcément un terrain sur un marché concurrentiel. S'il y a d'autres promoteurs qui envisagent des projets de plus rentables, donc dont le  $CàP$  est plus élevé que lui, eh bien, ce promoteur social sera, simplement, dans cette catégorie de ceux qui ne sont pas satisfaits, qui ne pourront pas acheter le terrain. Il faut bien comprendre le rôle central que joue le prix du marché dans cette configuration, puisque chaque acteur se réfère à ce prix, que les acheteurs déterminent la quantité de sols qu'ils souhaitent acheter en fonction du prix, en comparant leur  $CàP$  au prix du marché, de leur côté, les vendeurs déterminent la quantité de sols qu'il souhaitent vendre en fonction du prix par un échange direct avec un acheteur par exemple. Donc chacun considère ce prix comme donné autant du côté de la demande des acheteurs que du côté de l'offre des vendeurs, et chacun considère qu'il ne peut pas influencer le prix et pourtant le prix s'ajuste, nous avons vu ça dans une leçon précédente que lorsque le prix n'est pas au niveau d'équilibre, lorsqu'il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande demande excédentaire, offre excédentaire, eh bien là, les propriétaires fonciers qui ne peuvent pas vendre, vont baisser leur prix, les acheteurs qui ne peuvent pas acheter vont proposer un prix plus élevé et donc le prix va rejoindre ce niveau d'équilibre. C'est ça qui caractérise l'équilibre concurrentiel c'est un équilibre où chacun considère le prix comme donné, dans son choix de vendre ou d'acheter et pourtant, il y a un ajustement de ce prix qui se fait par les acteurs eux

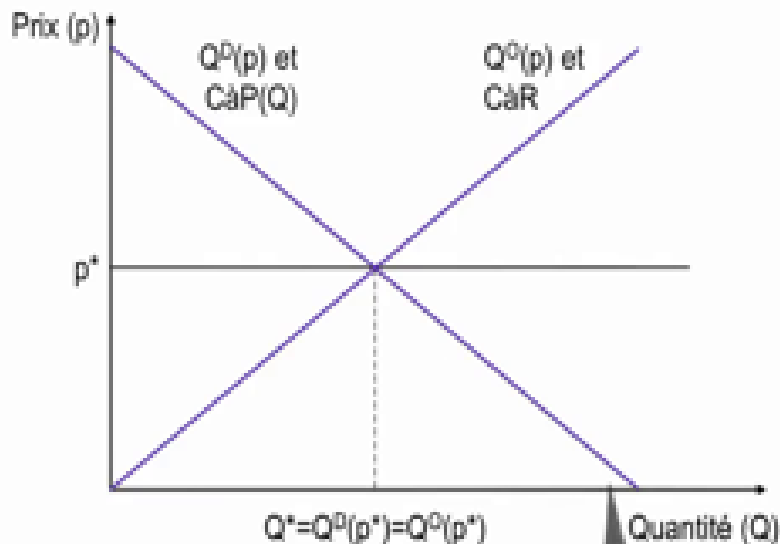
notes

résumé

9m 49s



# Nature de l'équilibre du marché



- Les acheteurs déterminent la quantité de sol qu'ils souhaitent acheter en fonction du prix
- Les vendeurs déterminent la quantité de sol qu'ils souhaitent vendre en fonction du prix
- Chaque côté considère le prix comme donné, sans pouvoir l'influencer
- Et pourtant le prix s'ajuste pour équilibrer le marché  
→ **Équilibre concurrentiel**

Economie du sol et de l'immobilier

même lorsqu'il y a une situation de déséquilibre lorsque c'est le nécessaire, à ce moment là les acheteurs vont faire des offres pour obtenir la possibilité d'acheter. Mais on voit bien à l'équilibre il n'y a plus cette possibilité. Les acheteurs frustrés ne peuvent pas faire une offre

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

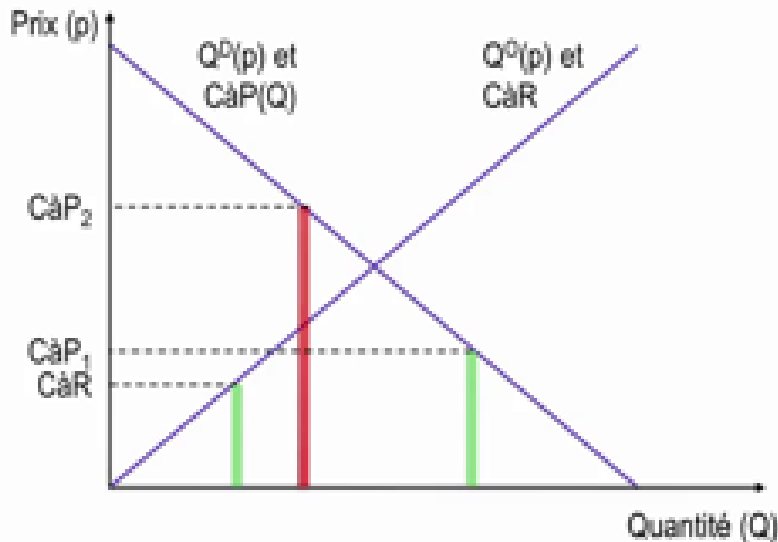
.....

.....

.....

.....

# Marché secondaire



- Imaginons qu'un terrain a été vendu à un acheteur avec  $C^A_P_1$ , alors qu'un acheteur avec  $C^A_P_2 > C^A_P_1$  a été frustré
- Dans ce cas, l'acheteur 2 peut faire une offre à l'acheteur 1: un prix compris entre  $C^A_P_1$  et  $C^A_P_2$  qui satisfait les deux
- Ainsi, si le marché fonctionne, ce sont bien toujours les acheteurs aux  $C^A_P$  les plus élevés qui obtiennent les terrains

Economie du sol et de l'immobilier

aux vendeurs frustrés que ceux-ci pourraient accepter, parce que le consentement à payer des acheteurs frustrés est inférieur aux exigences de prix des vendeurs frustrés. Donc là il ne peut plus y avoir d'ajustement du prix à partir du niveau d'équilibre. Supposons que ça ne fonctionne pas aussi bien, supposons qu'un terrain a été vendu directement par un propriétaire qui a le  $C^A_R$  représenté par cette petite barre verte ce terrain a été vendu à un acheteur qui a un  $C^A_P$  plus élevé que lui que son consentement à recevoir, mais qui n'est pas parmi ceux qui ont les  $C^A_P$  les plus élevés. Donc il y a un acheteur représenté ici par une barre rouge, dont le  $C^A_P$  est plus élevé que celui des acheteurs qui ont obtenu un terrain, lui a été frustré il n'a pas pu acheter le terrain ce terrain qui lui était, quelque part, destiné, a été acheté par un autre acheteur. À ce moment là, qu'est-ce qui peut se passer ? Eh bien l'acheteur n°2 qui a un  $C^A_P$  très élevé peut faire une offre à l'acheteur n°1 en lui proposant un prix qui se trouve quelque part entre le  $C^A_P$  donc la valorisation du terrain par l'acheteur 1 et la valorisation du terrain par l'acheteur 2. Et s'ils se mettent d'accord sur un prix qui peut se trouver n'importe où, eh bien les deux peuvent s'y retrouver, les deux peuvent être gagnants, puisque l'acheteur qui a pu obtenir un terrain à bon compte finalement, eh bien fait encore une affaire, fait un bénéfice en revendant le terrain à cet autre acheteur qui a été frustré et c'est possible parce que le  $C^A_P$  encore une fois de l'acheteur 2 est plus élevé que celui de l'acheteur 1. Donc s'il y avait une telle imperfection dans le marché où certains obtiendraient les biens, les terrains alors que leurs  $C^A_P$  est plus faible que celui d'autres acheteurs

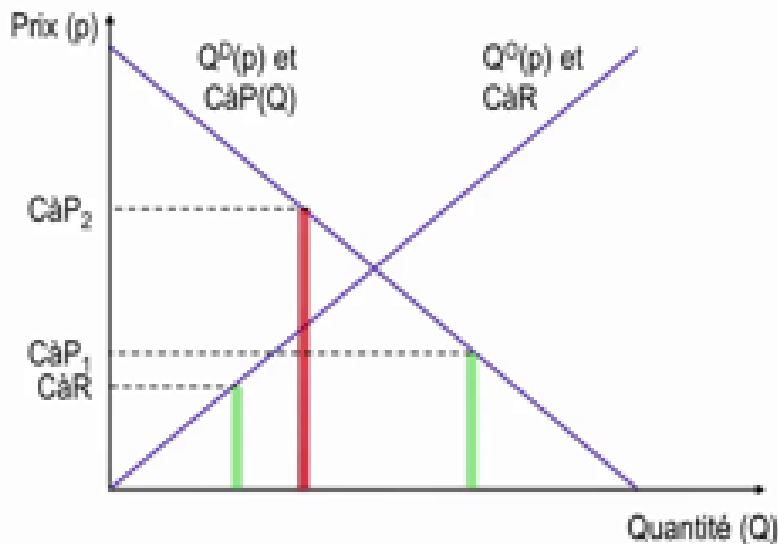
## notes

## résumé

11m 49s



# Marché secondaire



- Imaginons qu'un terrain a été vendu à un acheteur avec  $C^A_P_1$ , alors qu'un acheteur avec  $C^A_P_2 > C^A_P_1$  a été frustré
- Dans ce cas, l'acheteur 2 peut faire une offre à l'acheteur 1: un prix compris entre  $C^A_P_1$  et  $C^A_P_2$  qui satisfait les deux
- Ainsi, si le marché fonctionne, ce sont bien toujours les acheteurs aux  $C^A_P$  les plus élevés qui obtiennent les terrains

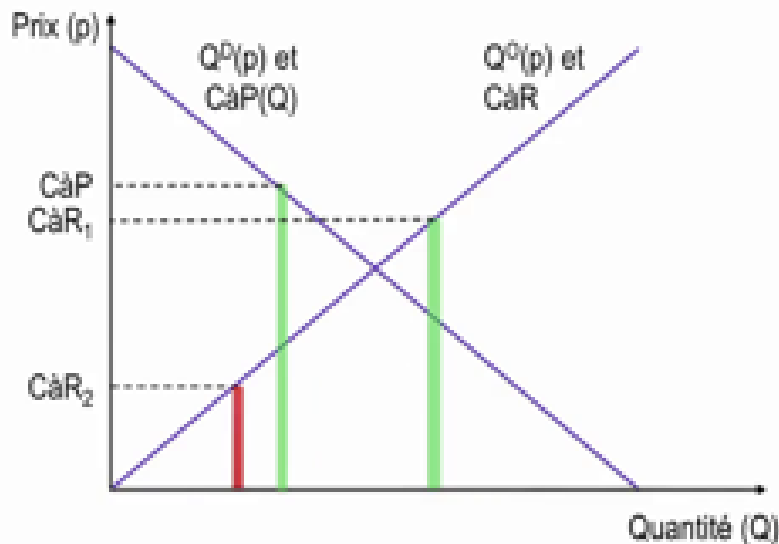
Economie du sol et de l'immobilier

frustrés eh bien sur un marché secondaire, on devrait voir des transactions qui remettent tout en ordre, si j'ose dire, c'est-à-dire qu'ils ramènent l'équilibre au sens où se sont bien les acheteurs avec les  $C^A_P$  les plus élevés qui obtiennent les terrains achetés aux vendeurs qui ont les  $C^A_R$  les plus faibles.

notes

résumé

# Marché secondaire (2)



- Imaginons qu'un acheteur peu avisé a acheté un terrain à un vendeur au  $CàR_1$  élevé alors qu'un autre vendeur avec  $CàR_2 < CàR_1$  a été frustré
- Dans ce cas, le vendeur 1 qui connaît la valeur du sol peut faire une offre au vendeur 2: un prix compris entre  $CàR_2$  et  $CàR_1$  qui satisfait les deux
- Ainsi, si le marché fonctionne, ce sont bien toujours les vendeurs aux  $CàR$  les plus **faibles** qui vendent leurs terrains

Economie du sol et de l'immobilier

Ça fonctionne aussi dans l'autre sens.

notes

résumé

13m 49s





Nous avons vu:

- Que les propriétaires qui demandent les prix **les plus bas** vendent leurs terrains aux acheteurs qui leurs attachent **la plus haute valeur**

Economie du sol et de l'immobilier

Supposons qu'un propriétaire foncier dont le  $C\grave{a}R$  est très élevé, a pu vendre son terrain à un acheteur peut-être peu avisé, puisqu'il a finalement dû payer relativement cher pour ce terrain, et puis qu'un autre propriétaire foncier en contre partie dont le  $C\grave{a}R$  était bien plus faible, eh bien cet autre propriétaire a été frustré, il n'a pas pu vendre son terrain, qu'est-ce qui va se passer ? Eh bien le vendeur n°1 qui connaît la valeur du sol, qui sait qu'un terrain peut valoir ce montant élevé il pourrait faire une offre, il pourrait racheter ce terrain-là de redevenir propriétaire foncier, acheter ce terrain de ce propriétaire n°2 qui se contente d'un prix bien plus bas que la valeur qu'attache le propriétaire 1 au terrain. Et donc on aurait une transaction sur un marché secondaire entre ce propriétaire 1 qui a vendu son terrain dans une très bonne affaire et ce propriétaire 2 qui n'a pas pu vendre et qui céderait son terrain au propriétaire n°1. Avec ça, avec ce genre de transactions sur les marchés secondaires, on devrait arriver au résultat que ce sont toujours les propriétaires des terrains, ceux qui attachent le moins de valeur à leurs terrains qui vont finir par les vendre à des acheteurs et pas des propriétaires qui attachent beaucoup de valeur au foncier. Voilà ! Pour résumer cette leçon, nous avons vu que les propriétaires fonciers qui ont les  $C\grave{a}R$  les plus faibles donc qui attachent le moins de valeur, si on veut, à leurs terrains ce sont eux qui vont vendre leurs terrains aux acheteurs qui attachent plus de valeur aux terrains, parmi tous les acheteurs. Dans la prochaine leçon, nous allons nous intéresser au différentiel entre le  $C\grave{a}P$  et le prix que doit payer un acheteur respectivement entre le prix et le  $C\grave{a}R$  donc le prix minimum d'un vendeur, ce différentiel, ce qu'on appellera le surplus, va nous

notes

résumé

13m 51s





Nous avons vu:

- Que les propriétaires qui demandent les prix **les plus bas** vendent leurs terrains aux acheteurs qui leurs attachent la **plus haute** valeur

Economie du sol et de l'immobilier

intéresser dans la prochaine leçon, Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

résumé

---

---

---

---