

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Surplus

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Formation du prix. Côté vendeur. Prix du terrain acceptable. Propriétaire foncier. Leçon du cours d'économie. Prix maximum de l'acheteur. Surplus acheteur. Prix minimum du vendeur. Acheteur. Prix d'exercice. Marché efficient. Prix. Prix d'équilibre. Surplus vendeur. Bonne affaire.



[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/>



Surplus

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann

...

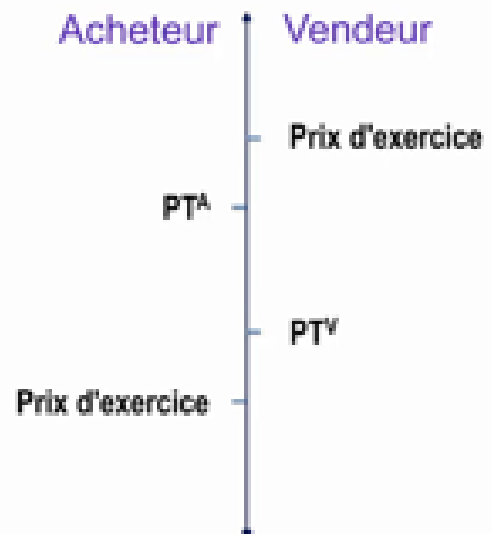
notes

résumé

0m 0s



Rappel: négociation entre propriétaire et acheteur



Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour et bienvenue dans cette leçon du cours d'économie du sol et d'immobilier consacrée au surplus. Le surplus est un terme technique mais ça correspond à une notion que nous connaissons bien en tant que consommateurs puisque ça correspond au sentiment d'avoir fait une bonne affaire lorsque nous avons acheté quelque chose à un prix plus faible que ce que nous aurions peut-être été disposés à payer. Nous allons voir dans cette leçon à quoi ce sentiment d'avoir fait une bonne affaire correspond dans le cadre théorique construit jusqu'ici. Dans le troisième module de la première partie de ce cours, il y avait une leçon sur la formation du prix par négociation entre un propriétaire foncier et un acheteur intéressé par son terrain. On avait utilisé ce schéma qui représente donc, à gauche, le consentement à payer de l'acheteur, *PT indice supérieur A*, donc le prix du terrain acceptable maximum pour l'acheteur et puis du côté vendeur, on avait le prix du terrain minimum acceptable pour le vendeur

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

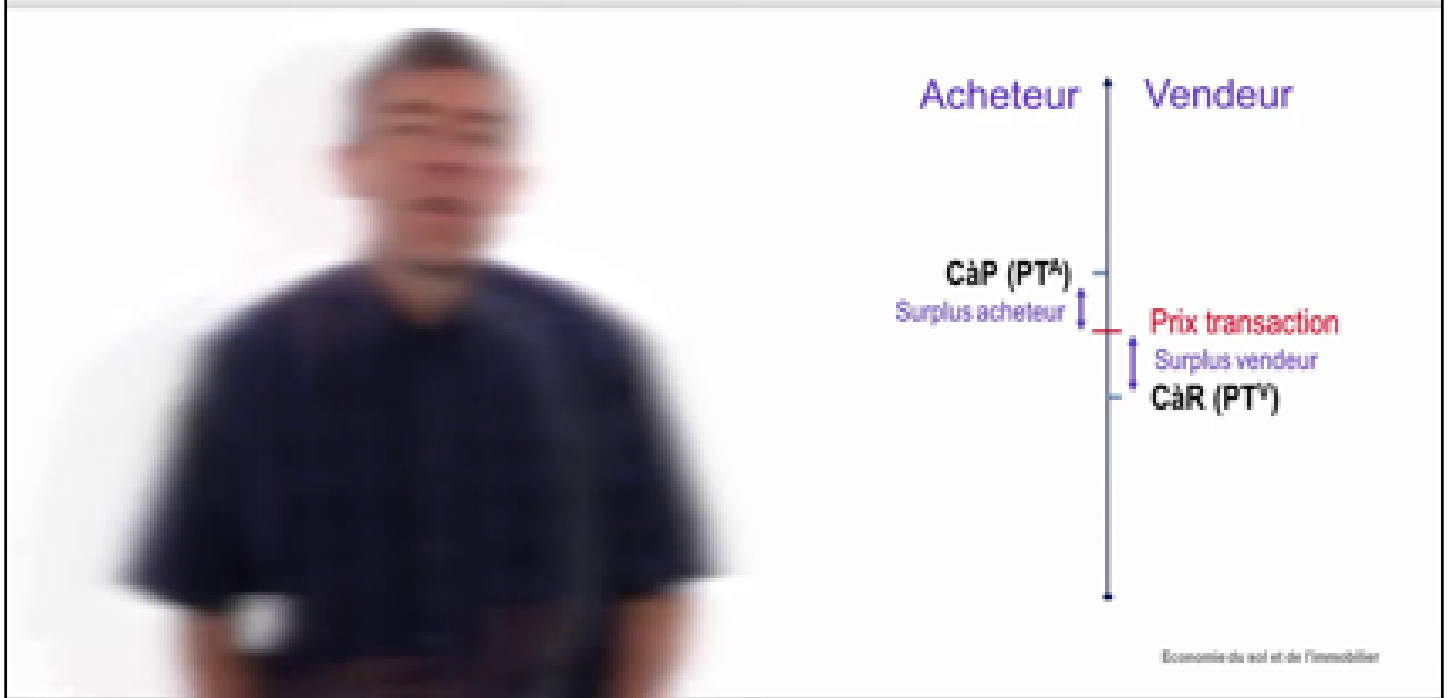
.....

.....

0m 1s



Surplus du propriétaire et de l'acheteur



donc le consentement à recevoir du vendeur. On avait aussi noté les prix d'exercice puisqu'ils sont importants pour comprendre la négociation mais en définitive, la transaction se faisait toujours quelque part entre le prix minimum du vendeur, du propriétaire et le prix maximum de l'acheteur.

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

1m 1s



.....

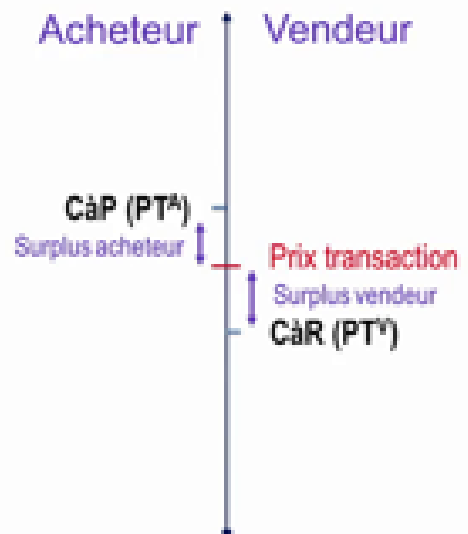
.....

.....

.....

.....

Surplus du propriétaire et de l'acheteur



Economie du sol et de l'immobilier

Supposons maintenant que la transaction se fait à un prix représenté par la petite ligne rouge, situé entre le minimum du vendeur et le maximum pour l'acheteur. Ce qui nous intéresse dans cette leçon c'est la différence entre ce prix et puis les montants minimum maximum des deux parties. La différence entre le consentement à payer,

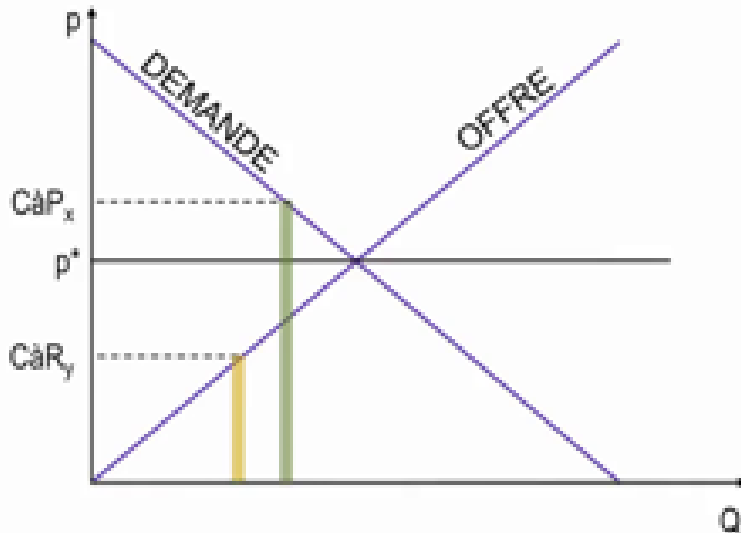
notes

résumé

1m 21s



Deux acteurs parmi beaucoup



- L'acheteur envisage aussi d'acheter d'autres terrains et le propriétaire peut aussi négocier avec d'autres acheteurs potentiels
- Ces deux acteurs occupent une place dans le classement des acheteurs par CàP décroissant et des vendeurs par CàR croissant
- Sur un marché efficient, tous les terrains s'échangent au même prix p^* , le prix d'équilibre

Economie du sol et de l'immobilier

donc le prix maximum pour l'acheteur et le prix de transaction, c'est le surplus acheteur. C'est un peu comme un bénéfice pour l'acheteur, il a obtenu le terrain moins cher que le maximum qu'il était prêt à payer. De l'autre côté, le vendeur fait aussi une sorte de bénéfice puisqu'il peut vendre plus cher que son minimum, ce bénéfice c'est ce qu'on appellera le surplus vendeur. En réalité, il n'y a pas un acheteur pour un terrain. L'acheteur envisage aussi d'acheter d'autres terrains, il va peut-être entrer en négociation avec d'autres propriétaires et puis de même, le propriétaire foncier ne va pas présenter son terrain à un seul acheteur, il va peut-être négocier avec d'autres acheteurs potentiels. C'est ce que permet de représenter ce schéma avec la courbe d'offre et la courbe de demande puisque là nous avons tous les acheteurs potentiels et tous les propriétaires fonciers disposés à vendre leur terrain. Les deux acteurs du schéma précédent sont représentés ici, d'une part, côté offre, par cette barre orange, donc côté propriétaire foncier avec le consentement à recevoir de ce propriétaire Y, et puis côté acheteur, consentement à payer d'un acheteur X qui se situe dans le classement de la courbe de demande. Faut rappeler que c'est un classement des acheteurs potentiels par ordre de consentement à payer décroissant. Sur un marché efficient, le prix que va réellement payer l'acheteur et le prix que va réellement obtenir le vendeur, c'est un prix qui équilibre l'ensemble du marché, donc qui fait en sorte que tous les terrains proposés à la vente pour un certain prix, pour le prix d'équilibre,

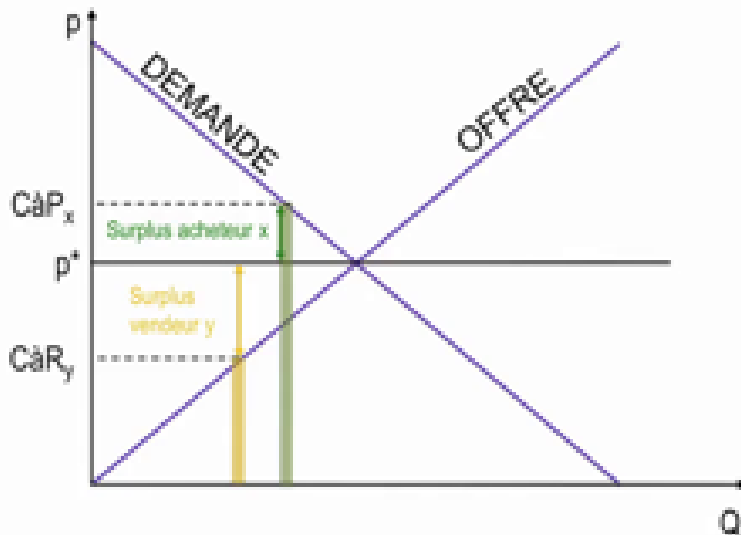
notes

résumé

1m 38s



Les surplus dépendent du prix de transaction



- Le prix de transaction p^* résulte des consentements à payer (prix max) de tous les acheteurs confrontés aux consentements à recevoir (prix min) de tous les vendeurs

- Surplus acheteur $x =$
- Surplus vendeur $y =$

Economie du sol et de l'immobilier

peuvent être vendus aux acheteurs disposés à acheter tous ces terrains à ce prix d'équilibre.

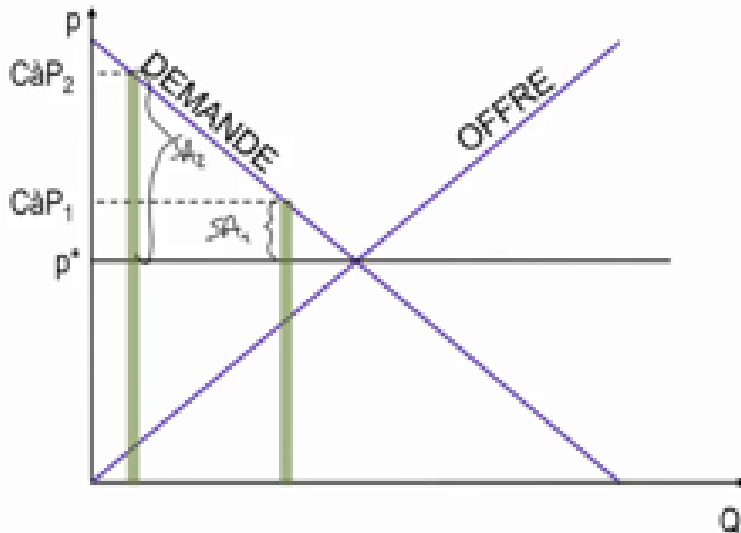
notes

résumé

3m 13s



Des surplus d'acheteur très différents



- L'acheteur 2 bénéficie d'un surplus beaucoup plus élevé que l'acheteur 1: c'est dû à son consentement à payer bien plus élevé
- Il profite des acheteurs à $C\&P$ plus faible, qui font baisser le prix
- L'acheteur marginal a un surplus d'acheteur (SA) nul

Economie du sol et de l'immobilier

Donc le prix d'équilibre, donc le prix de transaction va résulter de la confrontation des consentements à payer de tous les acheteurs avec les consentements à recevoir de tous les vendeurs. Et alors, on peut définir les surplus par rapport à ce prix d'équilibre, le surplus de l'acheteur, qui est la différence entre consentement à payer et le prix qu'il doit payer, dans le cas de cet acheteur X . Donc c'est égal à : *Consentement à payer de l'acheteur X moins le prix qui est le même pour tout le monde*. Et puis du côté propriétaire, du côté vendeur, nous avons ce propriétaire foncier Y qui était prêt à céder son terrain à ce prix représenté sur la courbe d'offre et qui obtient finalement le prix du marché p^* , et la différence entre les deux, c'est son surplus. Donc c'est la différence entre p^* et le consentement à recevoir de cet acheteur, de ce propriétaire Y . Comparons maintenant deux acheteurs de terrains, l'acheteur 1, représenté par la petite barre verte et l'acheteur 2, qui a un consentement à payer beaucoup plus élevé. Le surplus de l'acheteur 1 va être égal à ce montant, on va appeler ça surplus d'acheteur 1 et puis le surplus de l'acheteur 2, beaucoup plus important, cette différence, *surplus acheteur 2*. Donc on peut avoir des surplus d'acheteur très différents bien sûr. Ce sont ceux qui ont les consentements à payer les plus élevés qui ont en définitive les surplus aussi les plus élevés. Donc ils font la meilleure affaire, si on veut, en achetant un terrain au même prix que quelqu'un qui aurait un consentement à payer bien plus faible. Ces acheteurs avec un consentement à payer très élevé, comme l'acheteur numéro 2 profitent d'une certaine façon du fait qu'il y a d'autres acheteurs dont le consentement à payer est bien plus faible et qui n'acceptent donc d'acheter les

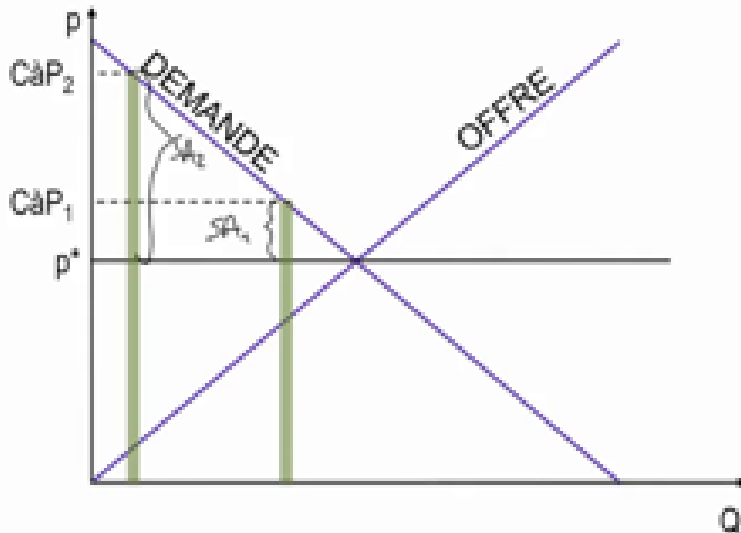
notes

résumé

3m 18s



Des surplus d'acheteur très différents



- L'acheteur 2 bénéficie d'un surplus beaucoup plus élevé que l'acheteur 1: c'est dû à son consentement à payer bien plus élevé
- Il profite des acheteurs à $C\&P$ plus faible, qui font baisser le prix
- L'acheteur marginal a un surplus d'acheteur (SA) nul

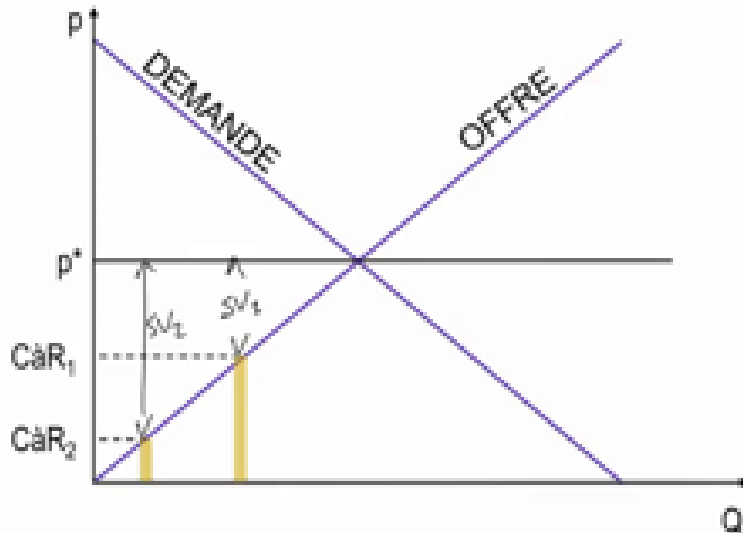
Economie du sol et de l'immobilier

terrains qu'à un prix plus bas. D'une certaine façon, ce sont ces acheteurs dont les consentements à payer sont faibles qui font baisser le prix, qui obligent les vendeurs à se contenter d'un prix relativement faible. Notez encore celui qu'on appellera l'acheteur marginal, qui se trouve ici, dont le consentement à payer est juste égal au prix, et donc, qui réalise finalement un surplus d'acheteurs nul. C'est un acheteur qui au terme de la transaction se dira :

notes

résumé

Des surplus de vendeurs aussi très différents



- Le vendeur 2 bénéficie d'un surplus beaucoup plus élevé que le vendeur 1: c'est dû à son consentement à recevoir bien plus faible
- Il profite des vendeurs à $CàR$ plus élevé, qui font monter le prix
- Le vendeur marginal a un surplus de vendeur (SV) nul
- Le surplus du vendeur est apparenté au **profit économique**

Economie du sol et de l'immobilier

"Oui, j'ai pu obtenir ce terrain mais je n'ai pas vraiment fait une bonne affaire, j'aurais peut-être mieux fait de renoncer." Même chose du côté des propriétaires fonciers. J'ai représenté un propriétaire foncier dont le consentement à recevoir est relativement élevé. Voilà, donc le surplus pour lui, ça va être ce montant ici. *Surplus vendeur numéro 1*. Alors qu'un autre vendeur qui est disposé à vendre son terrain à un prix beaucoup plus faible, qui obtiendra finalement les mêmes prix que l'autre, son surplus vendeur est beaucoup plus important. On peut aussi dire qu'il profite, ce vendeur numéro 2 du fait que les autres vendeurs ont des exigences de prix plus élevées puisque ça va faire monter le prix. Si tout le monde se contentait d'un prix aussi faible que lui, finalement l'équilibre du marché serait situé très proche donc le prix serait très proche de son consentement à recevoir et il ne réaliserait pas le surplus qu'il réalise grâce au fait que la demande a quand même une pente relativement forte. Là aussi, on a un vendeur marginal dont le surplus est nul, qui se retrouve ici, dont le consentement à recevoir

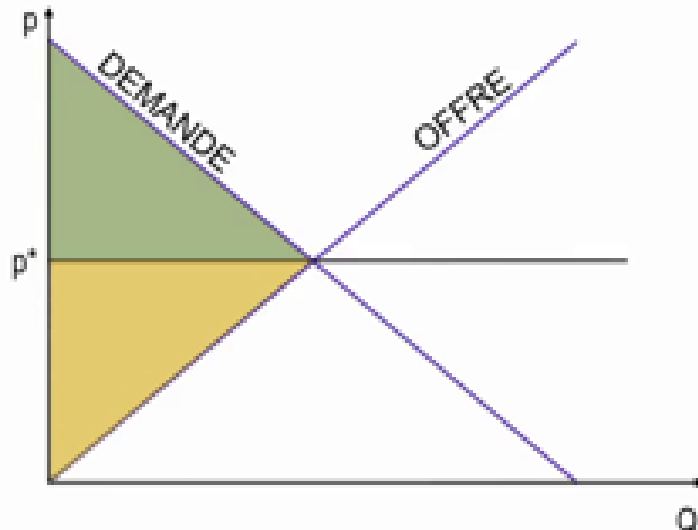
notes

résumé

5m 25s



Surplus totaux des acheteurs et vendeurs



- En additionnant les surplus de tous les acheteurs satisfaits, on obtient le triangle supérieur, soit le **surplus total des acheteurs**
- En additionnant les surplus de tous les vendeurs satisfaits, on obtient le triangle inférieur, soit le **surplus total des vendeurs**
- Il n'est pas du tout nécessaire que le vendeur au CàR le plus faible vende son terrain à l'acheteur au CàP le plus élevé, etc.

Economie du sol et de l'immobilier

est pratiquement égal au prix, qui hésite donc à vendre ou plutôt attendre. Le surplus du vendeur peut être interprété comme un profit économique ou comme un bénéfice si on veut. Encore une fois, le consentement à recevoir peut être interprété comme un coût de production, y compris une marge normale. Pensez au développeur qui a acheté le terrain brut à un propriétaire foncier et qui a ensuite engagé des travaux pour transformer ce terrain brut en un terrain à bâtir. On avait vu ça dans une leçon consacrée à la chaîne de valeurs. Eh bien celui qui est particulièrement habile à le faire obtient la marge normale si on veut, plus une marge supplémentaire plus importante correspondant à ce surplus vendeur. Si on additionne maintenant les surplus de tous les acheteurs qui peuvent acheter, dont le consentement à payer dépasse le prix, eh bien, on obtient cette surface verte. Ça, on l'appelle le surplus total des acheteurs. La même chose du côté des vendeurs. Chacun pouvant vendre son terrain réalise un surplus. Si j'additionne tous ces surplus de vendeurs

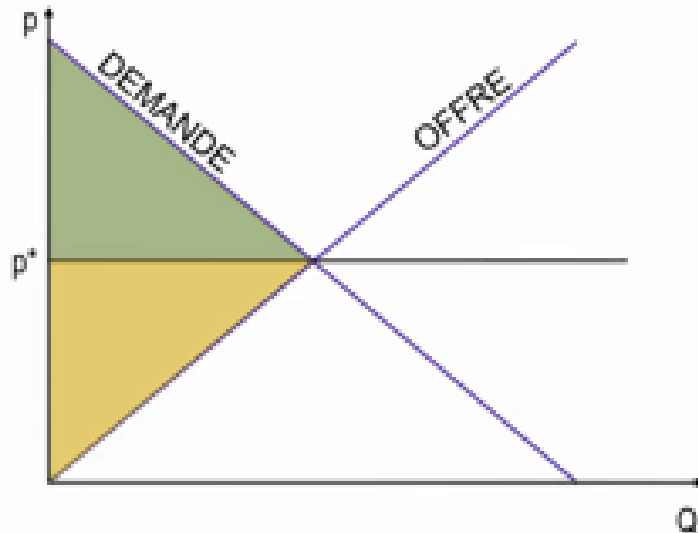
notes

résumé

6m 37s



Surplus totaux des acheteurs et vendeurs



- En additionnant les surplus de tous les acheteurs satisfaits, on obtient le triangle supérieur, soit le **surplus total des acheteurs**
- En additionnant les surplus de tous les vendeurs satisfaits, on obtient le triangle inférieur, soit le **surplus total des vendeurs**
- Il n'est pas du tout nécessaire que le vendeur au CàR le plus faible vende son terrain à l'acheteur au CàP le plus élevé, etc.

Economie du sol et de l'immobilier

j'obtiens la surface représentée en orange qu'on appelle le surplus total des vendeurs. Il n'est pas du tout nécessaire que le vendeur dont le consentement à recevoir est le plus faible ici,

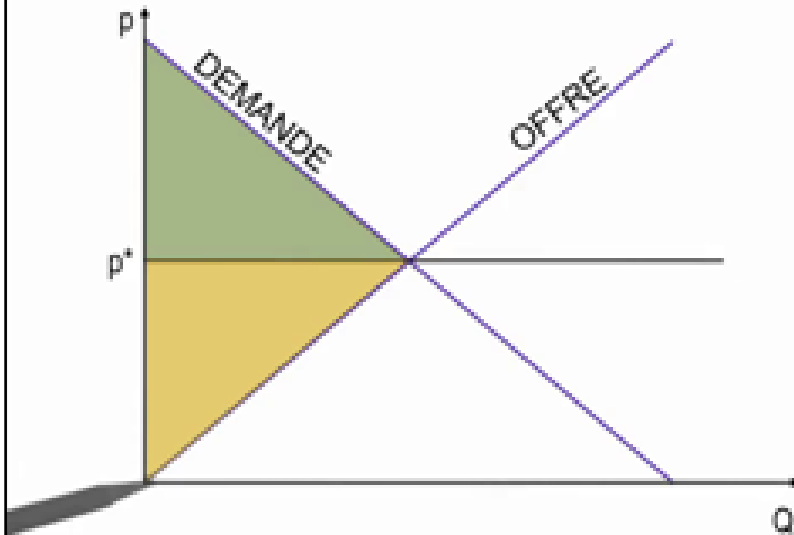
notes

résumé

7m 37s



Surplus totaux des acheteurs et vendeurs



- En additionnant les surplus de tous les acheteurs satisfaits, on obtient le triangle supérieur, soit le **surplus total des acheteurs**
- En additionnant les surplus de tous les vendeurs satisfaits, on obtient le triangle inférieur, soit le **surplus total des vendeurs**
- Il n'est pas du tout nécessaire que le vendeur au CàR le plus faible vende son terrain à l'acheteur au CàP le plus élevé, etc.

Economie du sol et de l'immobilier

vende son terrain à l'acheteur dont le consentement à payer est le plus élevé puisque chacun va comparer son consentement à payer ou à recevoir

notes

résumé

7m 49s



Nous avons vu:



Economie du sol et de l'immobilier

avec le prix, donc on peut très bien avoir un propriétaire qui se contenterait d'un prix très faible, qui vendrait à un acheteur dont le consentement à payer n'est pas particulièrement élevé de son côté. Les surplus ne dépendent pas de ça, les surplus, ce n'est pas la différence entre le consentement à payer d'un acheteur et le consentement à recevoir d'un vendeur pour le même terrain. Dans cette leçon, nous avons approfondi la notion de surplus. Nous avons vu que une caractéristique du marché concurrentiel, c'est que tous les terrains s'échangent au même prix, qui dépend de tous les consentements à payer et à recevoir. Dans la prochaine leçon, nous allons voir comment les surplus peuvent changer lorsque l'équilibre du marché se déplace. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

résumé

7m 56s

