

Support de cours

Cours:

Economie du Sol et de l'Immobilier II

Vidéo:

Restriction de prix

Concepts (extraits des sous-titres générés automatiquement) :

Prix d'équilibre. Surplus total des acheteurs. Quantité d'équilibre. Équilibre de marché. Surplus des vendeurs. Prix minimum. Propriétaires fonciers. Prix maximum. Prix plancher. Prix plafond. Prix immobiliers. Côté de la demande. Terrains meilleurs. Côté des acheteurs. Nouvel équilibre.



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



[vers la vidéo](#)

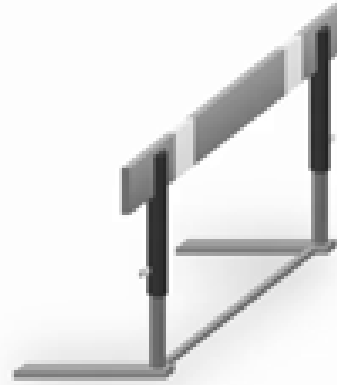
Center for Digital Education. Plus de matériel de soutien pédagogique ici :

<https://www.epfl.ch/education/educational-initiatives/cede/educational-technologies-gallery/boocs-en/>
page 1/13

Restriction de prix

Economie du sol et de l'immobilier II

Prof. Philippe Thalmann



...

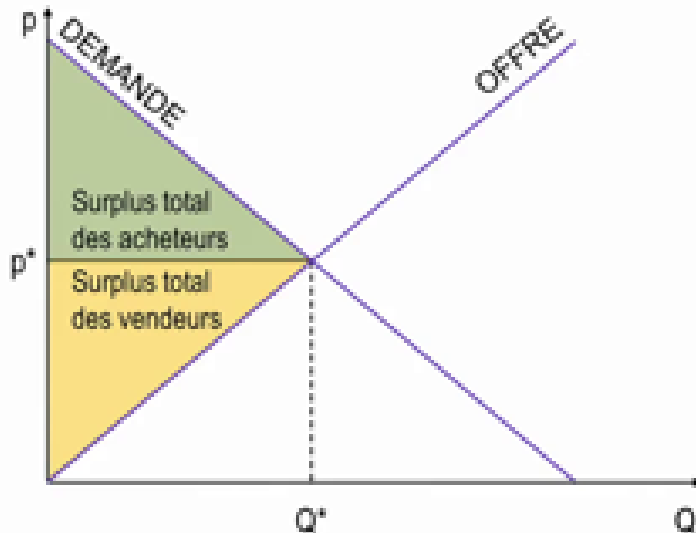
notes

résumé

0m 0s



Rappel: éléments principaux de l'équilibre du marché



- Ce schéma rappelle l'équilibre de marché avec ses déterminants – la demande et l'offre – et ses propriétés: p^* , Q^* , surplus total des acheteurs, surplus total des vendeurs

Economie du sol et de l'immobilier

Bonjour et bienvenue dans cette leçon du cours d'économie du sol et de l'immobilier consacrée aux restrictions aux échanges. On a parfois l'impression que les autorités ne peuvent pas s'empêcher d'intervenir dans les marchés, en particulier dans le marché foncier. Les autorités le font souvent pour de bonnes raisons que nous verrons plus tard. Pour l'instant, nous allons examiner les formes que peuvent prendre ces interventions publiques ainsi que leurs conséquences.

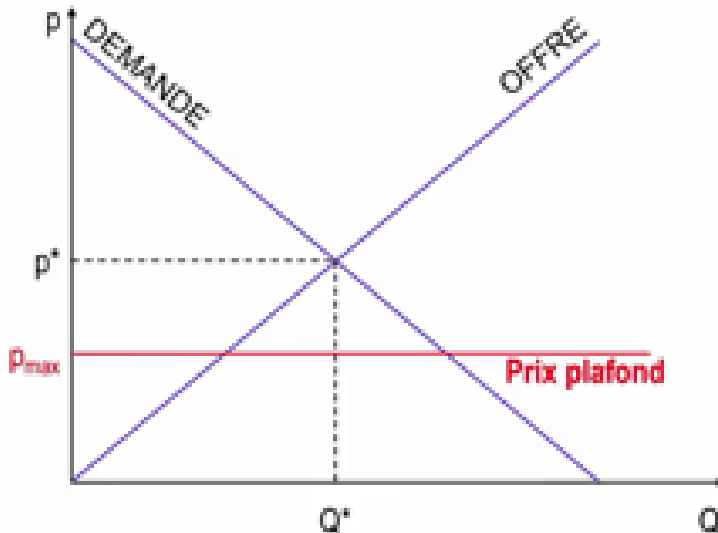
notes

résumé

0m 1s



Prix plafond (1)



- L'Etat fixe un **prix plafond** pour le sol dans le but d'abaisser les prix immobiliers ou les loyers
- Pour qu'il soit effectif, il faut $p_{max} < p^*$
- Conséquences:
 - L'offre rationne la demande
 - Nouvel "équilibre" (p_{max}, Q_p)
 - $Q_p = Q^D(p_{max})$
 - Demande insatisfaite = $Q^D(p_{max}) - Q_p$

Economie du sol et de l'immobilier

Pour commencer, nous avons ce schéma qui rappelle l'équilibre de marché avec ses déterminants, la demande ainsi que l'offre et ses propriétés : à savoir, un prix d'équilibre et une quantité d'équilibre. Ainsi que le surplus total des acheteurs, qui est la différence entre ce qu'ils sont prêts à payer leur consentement à payer et le prix qu'il doivent payer cumulé pour tous les acheteurs qui ont l'occasion d'acheter. Et puis, en face, le surplus des vendeurs qui est la différence entre le prix qu'ils obtiennent pour leur terrain, ceux qui vendent leur terrain et le consentement à recevoir - c'est à dire le prix minimum qu'ils exigeraient pour vendre leur terrain. Donc une sorte de bénéfice qu'ils font chacun et qu'on additionne pour obtenir ce triangle couleur jaune. Supposons à présent que l'État fixe un prix maximum pour le sol, par exemple, dans le but d'abaisser les prix immobiliers parce qu'ils pensent qu'avec des terrains meilleurs marchés on peut obtenir des logements meilleurs marchés. D'abord, pour que ce prix plafond soit effectif, qu'il soit vraiment contraignant, il faut qu'il se situe en-dessous du prix d'équilibre. Alors, la conséquence d'une telle contrainte,

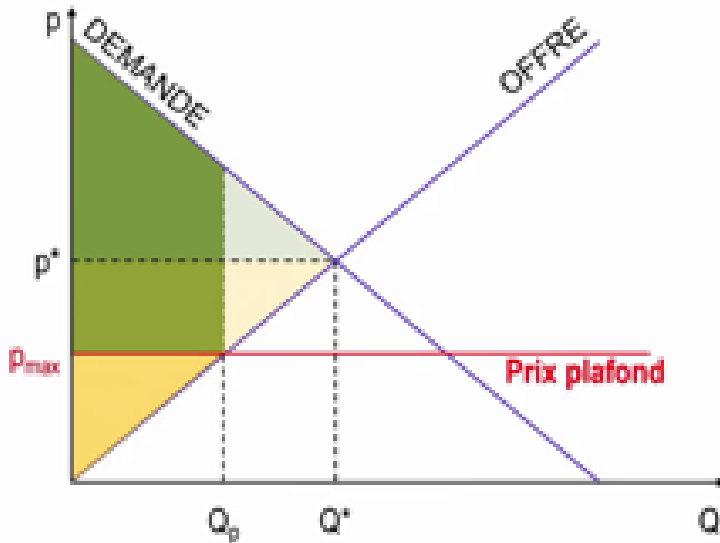
notes

résumé

0m 30s



Prix plafond (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les propriétaires
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore acheter
 - Perte globale de surplus
- Comment sont attribués les terrains?
 - Aux acheteurs avec les CàP les plus élevés?
 - A des acheteurs qui ne pouvaient pas acheter au prix p^* ?
 - Fort risque de marché secondaire

Economie du sol et de l'immobilier

c'est qu'on va avoir d'une part une offre relativement faible, plus faible qu'à l'équilibre, à cause de ce prix réduit. Donc la quantité proposée à la vente, en fonction de ce prix max va être relativement faible, plus faible que la quantité d'équilibre alors que du côté de la demande, au contraire on a une demande élevée en réponse à ce prix très avantageux. Donc voici la quantité demandée par les acheteurs pour ce prix maximum. Si je compare la quantité demandée avec la quantité offerte, il est évident que j'ai un déséquilibre. J'ai une offre plus faible. L'offre va rationner la demande. On va se retrouver avec un nouvel équilibre, qui correspond à l'intersection entre l'offre et ce prix plafond. C'est un équilibre caractérisé par ce prix maximum autorisé par les autorités et la quantité que les propriétaires fonciers sont disposés à vendre à ce prix. On a une demande insatisfaite correspondant à la différence entre la quantité demandée à ce prix très favorable et ce que les propriétaires sont réellement disposés à vendre à ce prix. Que peut-on dire de ce nouvel équilibre ou pseudo-équilibre qu'on obtient avec un prix plafond, d'un point de vue normatif ? Regardons d'abord du côté des propriétaires. Pour eux, l'effet est clair, c'est un effet défavorable. D'une part, ils peuvent vendre moins de terrains et doivent les vendre à prix plus bas. Donc le surplus initial, des propriétaires, des vendeurs, qui était ce triangle jaune, est fortement réduit à ce petit triangle jaune foncé. Du côté des acheteurs, le résultat est un petit peu moins clair. D'une part, on a des acheteurs qui peuvent continuer d'acheter et peuvent acheter moins cher que le prix d'équilibre du marché donc ils sont gagnants. C'est ce qui est représenté par ce grand trapèze vert. Eux, ils sont gagnants.

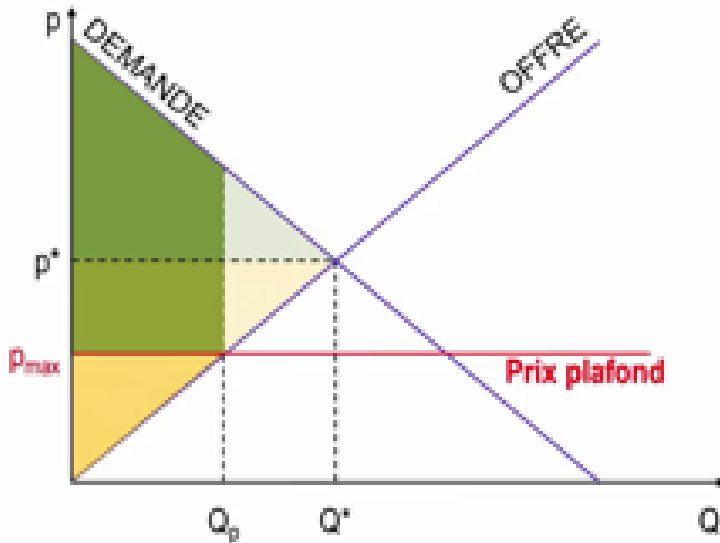
notes

résumé

1m 37s



Prix plafond (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les propriétaires
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore acheter
 - Perte globale de surplus
- Comment sont attribués les terrains?
 - Aux acheteurs avec les CàP les plus élevés?
 - A des acheteurs qui ne pouvaient pas acheter au prix p^* ?
 - Fort risque de marché secondaire

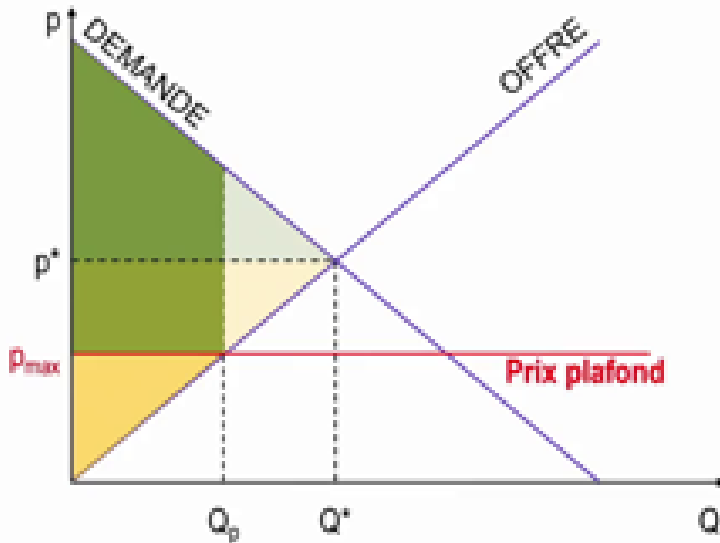
Economie du sol et de l'immobilier

Ils ont gagné ce rectangle par rapport à l'équilibre du marché, mais d'un autre côté, nous avons des acheteurs qui pouvaient acheter un terrain avec un bénéfice à l'équilibre du marché et qui ne peuvent plus. Leur perte est représentée par ce triangle vert clair. Le grand trapèze vert foncé a l'air d'être plus grand. Il est plus grand dans cet exemple, mais le surplus d'acheteurs n'augmente pas systématiquement lorsqu'il y a un prix plafond imposé. Ce qui est aussi évident, c'est qu'il y a une perte globale de surplus. C'est à dire que le surplus total, la somme des surplus des acheteurs et des vendeurs, ce grand triangle, a été réduit et ne correspond plus qu'à cette surface trapézoïdale. Il y a une perte pour tout le monde correspondant à ce triangle et ce sont simplement des transactions, des ventes de terrains qui n'ont plus lieu alors qu'elles étaient avantageuses puisque le consentement à payer des acheteurs de ces terrains était plus grand que le consentement à recevoir de leur vendeur. Ce qui est très important quand il y a une telle contrainte c'est comment sont attribués les terrains ? La question ne se pose pas à l'équilibre du marché. Les terrains sont forcément attribués à tous ceux qui sont prêts à payer le prix. Alors que là, nous avons beaucoup plus d'acheteurs potentiels à ce prix représenté par la ligne rouge que de terrains à disposition. Nous avons vraiment un excédent de demandes. Il y a tous ces acheteurs ici qui auraient aussi voulu acheter un terrain. Selon la manière dont ces terrains sont attribués il est fort possible que ce soit finalement un acheteur à consentement à payer relativement faible, voire très faible inférieur au prix d'équilibre du marché, qui aura la possibilité d'acheter. C'est peut-être ça qu'on recherchait. Peut-être

notes

résumé

Prix plafond (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les propriétaires
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore acheter
 - Perte globale de surplus
- Comment sont attribués les terrains?
 - Aux acheteurs avec les C&P les plus élevés?
 - A des acheteurs qui ne pouvaient pas acheter au prix p^* ?
 - Fort risque de marché secondaire

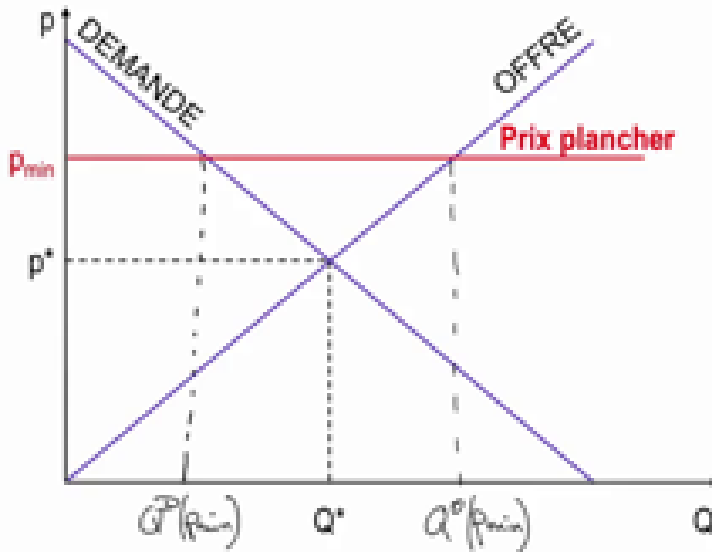
Economie du sol et de l'immobilier

que le principe du prix plafond était justement de permettre à des acheteurs qui n'avaient pas les moyens de payer le prix P^* , d'accéder à ces terrains. Donc leurs consentements à payer sont là. Ce sont des acheteurs qui ont des consentements à payer très faibles. Ils vont peut-être obtenir ce terrain et à ce moment-là le surplus des acheteurs sera beaucoup plus faible que cette surface verte. On aura des acheteurs avec des consentements à payer très élevés qui auraient pu réaliser un surplus considérable qui sont frustrés parce que le terrain a été vendu à quelqu'un qui a un consentement à payer bien plus faible. Alors, le mécanisme d'attribution des marchés est crucial. Peut-être que le but est effectivement de privilégier des acheteurs qui ne pourraient pas payer le prix d'équilibre du marché. Encore faut-il s'assurer que ces acheteurs ne revendent pas leur terrain. Après tout, si un acheteur avec un consentement à payer faible a pu obtenir un terrain alors qu'un acheteur à consentement à payer élevé n'a pas pu obtenir ce terrain, eh bien il y a un potentiel de revente que cet acheteur-là revende son terrain à l'autre et finalement si ce marché secondaire ou marché gris des terrains fonctionne, peut opérer, eh bien on finira quand même par une situation représentée ici, où on a les acheteurs avec les consentements à payer les plus élevés qui obtiennent les terrains et finalement font une très bonne affaire. Et les acheteurs qui avaient des consentements à payer plus faibles n'auront pas accès au terrain. Ils auront peut-être gagné de l'argent dans cette revente mais ils n'auront pas pu obtenir les terrains, réaliser les projets que l'autorité voulait peut-être favoriser au départ.

notes

résumé

Prix plancher (1)



- L'Etat fixe un **prix plancher** pour le sol, dans le but d'aider les propriétaires fonciers
- Pour qu'il soit effectif, il faut $p_{min} > p^*$
- Conséquences:
 - La demande rationne l'offre
 - Nouvel "équilibre" (p_{min}, Q_p)
 - $Q_p = Q^D(p_{min})$
 - Offre insatisfaite = $Q^O(p_{min}) - Q_p$

Economie du sol et de l'immobilier

Tout ça pour dire qu'il ne suffit pas d'imposer un prix plafond pour que des acheteurs avec des consentements à payer plus faibles puissent obtenir les terrains. Il faut encore s'assurer qu'ils obtiennent réellement par le mécanisme d'attribution et puis qu'ils les gardent, qu'ils les conservent, qu'ils ne les revendent pas à des acheteurs disposés à leur payer ce qu'il faut pour les convaincre de vendre. Supposons maintenant qu'au lieu d'un prix plafond censé aider les acheteurs l'État fixe un prix plancher, un prix minimum dans le but d'aider plutôt les propriétaires fonciers à obtenir un bon prix pour leur terrain. Ça signifie que le prix de transaction doit se situer au-dessus de ce prix minimum représenté par la ligne rouge. Si le prix minimum est faible, ça se fera tout seul. Si le prix d'équilibre dépasse le prix minimum c'est bien au prix d'équilibre que se feront les transactions. Donc pour que le prix plancher soit effectif, soit vraiment contraignant il faut qu'il soit supérieur au prix d'équilibre du marché. La conséquence d'un prix plancher c'est qu'on va voir une différence entre la quantité de terrains que les propriétaires souhaitent vendre et la quantité de terrains que les acheteurs souhaitent acheter. Pour les acheteurs, ce prix est élevé. Donc, la quantité de terrains qu'ils souhaitent acheter est relativement faible. On va la représenter ici, c'est la quantité demandée à ce prix minimum. Alors que du côté des vendeurs, on a une grande disponibilité à vendre, beaucoup de vendeurs, de propriétaires fonciers, souhaiteraient vendre leur terrain. C'est représenté par cette quantité. Quantité offerte à ce prix minimum

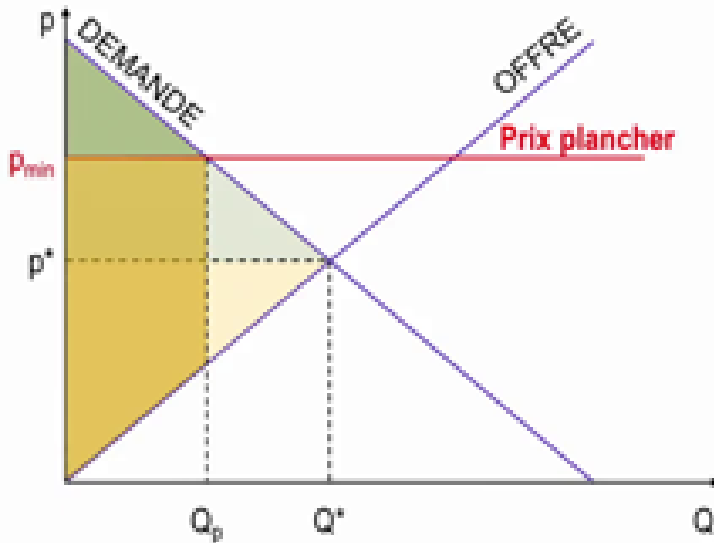
notes

résumé

6m 37s



Prix plancher (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les acheteurs
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore vendre
 - Perte globale de surplus
- Qui peut vendre au prix élevé?
 - Les vendeurs avec les CâR les plus faibles?
 - A des vendeurs qui ne voulaient pas vendre au prix p^* ?

Economie du sol et de l'immobilier

qui dépasse largement la quantité demandée à ce prix minimum. Donc la demande va rationner l'offre. On a un excédent d'offres. C'est toujours le côté court du marché qui a raison, qui détermine le volume réel effectif de transaction. Donc le nouvel équilibre va se trouver exactement ici. Avec une quantité échangée Q_p correspondant à la quantité que les acheteurs souhaitent acheter à ce prix. On a une offre insatisfaite, déçue si on veut, de propriétaires qui voulaient vendre à la quantité Q_0 à ce prix min différence entre ça et la quantité qui sera réellement vendue qui correspond à ce que les acheteurs sont disposés à acheter à ce prix. En termes normatifs, on peut constater que cette mesure de prix plancher a peut-être des effets contraires à ce qu'on voulait obtenir. On voit par exemple que à ce prix très élevé, on a beaucoup de propriétaires fonciers qui souhaitent vendre plus que ceux qui voulaient vendre au prix d'équilibre, y compris des propriétaires qui voulaient attendre, qui thésaurisaient. Peut-être que le but du prix plancher, était justement de les pousser à vendre et ainsi augmenter la disponibilité de terrains, donc permettre à davantage d'acheteurs d'accéder à un terrain. L'effet est inverse puisque avec ce prix plancher on a en réalité décourager les acheteurs et moins de terrains sont cédés aux acheteurs. Peut-être que le but du prix plancher était de permettre au vendeur d'obtenir un meilleur prix. Peut-être que ce sont des agriculteurs et qu'on veut aider l'agriculteur, l'agriculture, à travers des bons prix pour leurs terrains. Ça fonctionne effectivement pour une partie des propriétaires fonciers, ceux qui peuvent continuer de vendre et qui vont effectivement obtenir un meilleur prix que dans la situation initiale

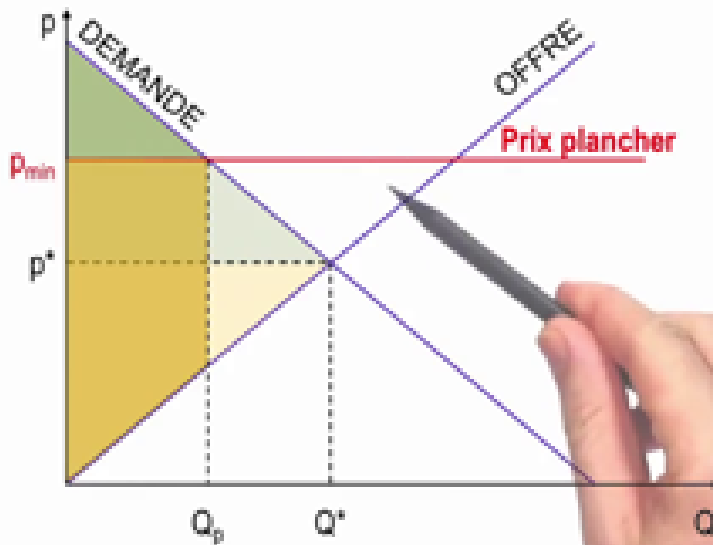
notes

résumé

8m 13s



Prix plancher (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les acheteurs
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore vendre
 - Perte globale de surplus
- Qui peut vendre au prix élevé?
 - Les vendeurs avec les C&R les plus faibles?
 - A des vendeurs qui ne voulaient pas vendre au prix p^* ?

Economie du sol et de l'immobilier

pour eux il y a réellement une augmentation du surplus. Les gains de surplus correspondent à ce supplément de prix qu'ils obtiennent mais on a aussi toute une série de propriétaires fonciers qui pouvaient vendre et qui ne peuvent plus. Pour eux, il y a une perte de surplus correspondant à ce triangle. Du côté des acheteurs, l'effet est clair cette fois, puisqu'on a à la fois, un certain nombre d'acheteurs qui vont payer plus que ce qu'ils payaient à l'équilibre du marché. Pour eux, il y a une destruction de surplus correspondant effectivement au gain de surplus pour les vendeurs. Si on veut, on peut dire que cette mesure transfère du surplus des acheteurs vers les vendeurs. Le surplus résiduel pour les acheteurs correspond à ce petit triangle. En plus, on a toute une série d'acheteurs qui ne peuvent plus acheter de terrains et qui perdent ce triangle, petit triangle vert clair par rapport à l'équilibre du marché. De nouveau, cette analyse repose sur l'hypothèse que ce sont bien les acheteurs au consentement à payer les plus élevés qui vont acheter les terrains ça va de soi. Puisque ce sont les seuls qui sont prêts à payer le prix. Mais surtout en supposant que ce sont les propriétaires qui ont les consentements à recevoir les plus faibles qui vont continuer de vendre. A ce prix très élevé, il y a beaucoup de propriétaires qui aimeraient vendre leur terrain. Dans l'hypothèse représentée ici, ce sont ceux qui ont les consentements à recevoir les plus faibles. Ce n'est pas forcément le cas, il est fort possible que ce soit aussi des vendeurs qui avaient des consentements à recevoir élevés, peut-être plus élevés que le prix d'équilibre; qui n'auraient pas accepté, qui n'auraient pas voulu vendre leur terrain au prix d'équilibre mais qui maintenant à ce prix plancher

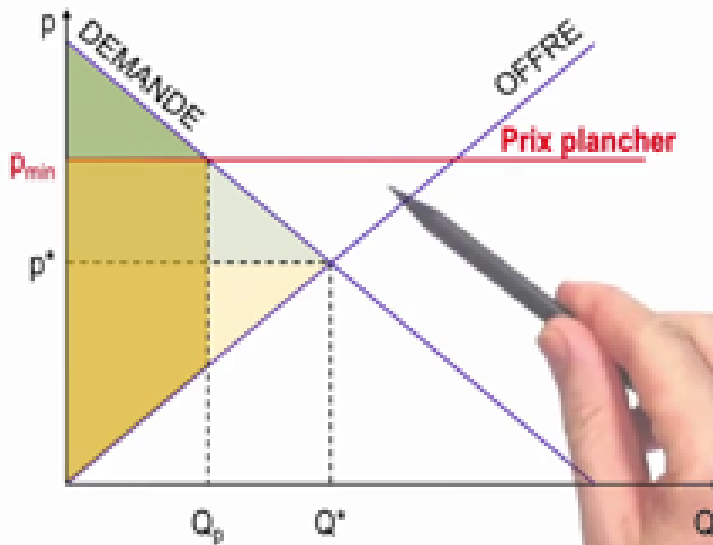
notes

résumé

10m 1s



Prix plancher (2)



- Conséquences normatives:
 - Perte de surplus pour les acheteurs
 - Gain de surplus pour ceux qui peuvent encore vendre
 - Perte globale de surplus
- Qui peut vendre au prix élevé?
 - Les vendeurs avec les CâR les plus faibles?
 - A des vendeurs qui ne voulaient pas vendre au prix p^* ?

Economie du sol et de l'immobilier

très élevé sont intéressés à vendre, réalisent finalement une petite marge.

notes

résumé



Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

La différence entre le prix qu'ils obtiennent et le prix minimum qu'ils voulaient obtenir est relativement faible, beaucoup plus faible que pour des vendeurs dont le consentement à recevoir était plus faible et qui n'ont pas accès à un terrain, puisque ce terrain a été acheté par quelqu'un qui avait un consentement à recevoir plus élevé même mécanisme que précédemment avec les acheteurs, il peut y avoir un marché secondaire. A savoir que ce propriétaire qui a eu la chance de pouvoir vendre son terrain, va éventuellement acheter le terrain d'un autre propriétaire puisque lui, il attache une valeur élevée à un terrain plus élevé qu'un autre propriétaire qui n'a pas pu vendre, Il va utiliser l'argent qu'il a obtenu pour acheter un autre terrain d'un propriétaire qui était si on veut, "pressé" de vendre son terrain. A ce moment-là, le gain de surplus pour les vendeurs est beaucoup plus faible que si c'est effectivement les propriétaires qui attachent le moins de valeur au terrain qui pourront directement les vendre aux acheteurs. Dans cette leçon, nous avons vu que les bonnes intentions ne sont pas toujours récompensées. On veut aider les acheteurs en limitant le prix et finalement ils ne peuvent pas acheter autant que ce qu'ils aimeraient acheter. On veut aider les vendeurs en augmentant le prix, en fixant un prix minimum et finalement ils sont pénalisés par le fait qu'ils n'arrivent pas à vendre tous les terrains qu'ils auraient voulu vendus. Nous avons aussi vu dans cette leçon que le côté court du marché s'impose. C'est lui qui décide combien de terrains quelle quantité sera réellement échangée. Finalement, nous avons vu que les contraintes de prix ont pour effet de détruire du surplus, de réduire le surplus total, la somme des surplus des acheteurs et des vendeurs. Dans la prochaine leçon, nous allons passer

notes

résumé

11m 37s





Nous avons vu:

Economie du sol et de l'immobilier

aux restrictions portant sur les quantités échangées. Merci d'avoir suivi cette leçon et rendez-vous dans la prochaine. et rendez-vous dans la prochaine.

notes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

résumé

.....

.....

.....

.....