

La formation des prix fonciers urbains



Le foncier est un objet délimité dans l'espace, indissociable de sa situation géographique et très lié aux usages et droits qui y sont attachés. La valeur d'un terrain dépend ainsi directement de la valeur des constructions ou des équipements qu'on peut y édifier, dans la limite de ce que le marché peut accepter. Les variations des prix fonciers sont aussi l'expression des divisions sociales de l'espace urbain, et reposent aussi sur les profits escomptés par les acheteurs de terrains. Cette fiche détaille les principaux mécanismes de formation des prix fonciers en milieu urbain. Elle explicite de manière théorique la segmentation du marché foncier, les étapes de la transformation des terrains ainsi que le rôle des aménageurs et promoteurs. Cette approche théorique se révèle utile pour comprendre la formation des prix, même si la réalité est moins simple et incite à rester empirique.

1. Les mécanismes structurants des marchés fonciers

Le prix foncier reflète celui des types de logements, de locaux d'activité et des équipements que le terrain va recevoir

Pour l'agriculture, il existe des concepts et des modélisations théoriques qui permettent de comprendre à peu près la formation des prix, sous quantité de conditions.

standing des quartiers et des vicissitudes des autres formes de placement financier. D'autre part, les cas particuliers sont fort nombreux et les marchés très opaques.

Le prix foncier reflète celui des types de logements, de locaux d'activité et des équipements que le terrain va recevoir. Ses variations sont aussi l'expression des divisions sociales de l'espace urbain. En conséquence, des hypothèses sur ce prix devraient être faites à l'origine de tout projet d'aménagement ou de construction. La valeur d'un terrain dépend directement de la valeur des constructions ou des équipements qu'on peut y édifier dans la limite de ce que le marché peut accepter.

En ville (ou en secteur sous influence urbaine), il convient de rester plus empirique. D'une part la valeur des constructions finales, en un point donné, varie rapidement en fonction de cycles économiques, des formes disséminées de la croissance urbaine contemporaine, des évolutions de

Cette publication a été réalisée pour le compte de la direction générale de l'Aménagement, du Logement et de la Nature (DGALN)

Certu 2011/15



Autrement dit, chaque propriétaire réalise en milieu urbain, en théorie, le calcul suivant :

$$\begin{aligned}
 & \text{[recettes espérées]} \\
 - & \text{[dépendances prévisibles (travaux et frais divers)]} \\
 = & \text{[valeur du terrain + profit]}
 \end{aligned}$$

Les attentes et les espérances des acquéreurs et des vendeurs biaisent les évaluations

Quand de tels échanges se multiplient dans une zone urbaine, à des niveaux de prix voisins, ils deviennent des « références » pour les suivants. La théorie est utile pour comprendre la formation des prix, mais il est également utile de rappeler que la réalité est moins simple, car le foncier est un objet délimité dans l'espace, indissociable de sa situation géographique et très lié aux usages et droits qui y sont attachés.

Les attentes et les espérances des acquéreurs et des vendeurs biaisent les évaluations. Notamment, la « valeur temps » de la plupart des propriétaires de terrains (personne physique ou morale, privée ou publique) est très faible, les coûts de détention d'un terrain étant très limités (taxe foncière limitée, aucun frais financier d'emprunt). Ceci incite les propriétaires à attendre le bon moment pour vendre leur terrain au meilleur prix (ou à ne vendre que quand les événements de leur vie les y poussent : succession, migration, modification familiale, besoin financier, etc.), plutôt que de le brader lorsque les prix sont au plus bas.

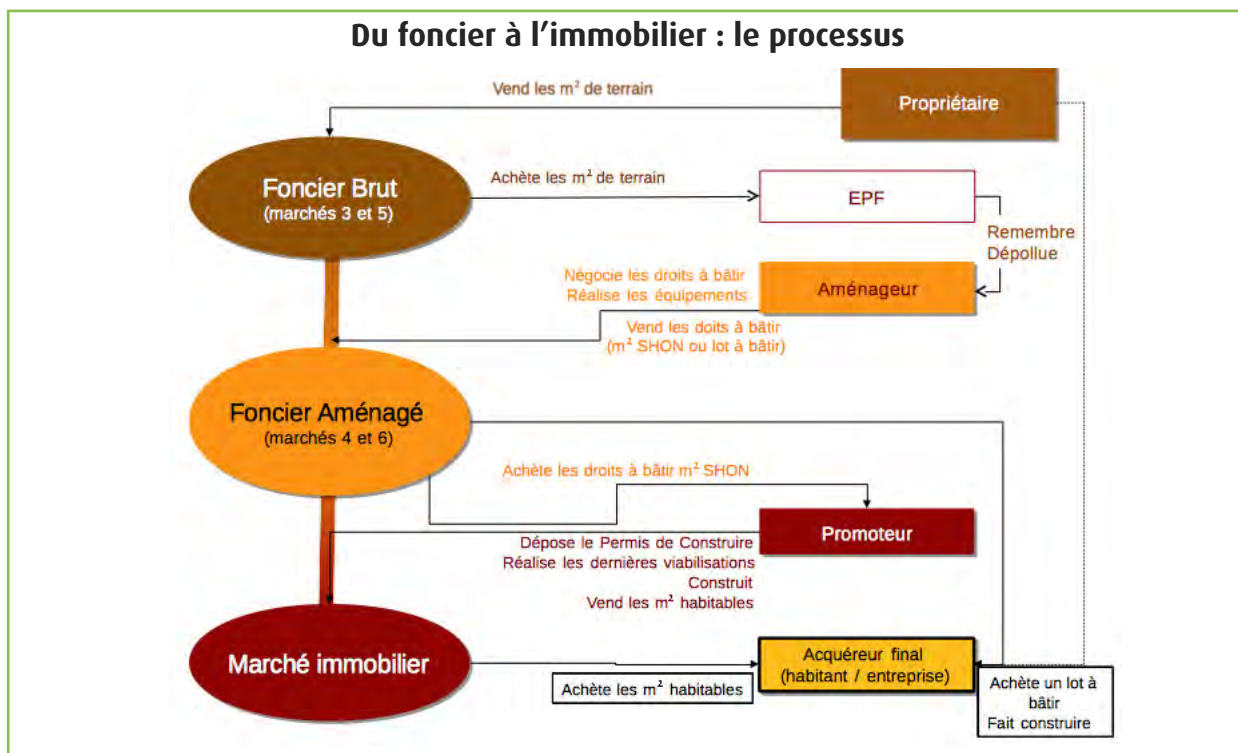
Il s'ensuit :

- que la rétention des terrains est un caractère constitutif du marché ;
- qu'une fois un prix prononcé un jour, les propriétaires initiaux refusent ensuite de baisser leurs prétentions, même si la conjoncture, le règlement ou les particularités du site viennent à déséquilibrer l'équation [recettes moins dépenses] évoquée plus haut. C'est le fameux effet cliquet, craint par tous les aménageurs et promoteurs.

Ainsi une première remarque s'impose : le déblocage d'un marché ne dépend pas seulement (et parfois ne dépend pas du tout) d'une attribution plus généreuse de droits à bâtir dans les plans locaux d'urbanisme. D'une région et d'un pays à l'autre, on observe des logiques semblables de formation des prix. Néanmoins le droit, la fiscalité, l'histoire, les pratiques sociales, les choix politiques ont des effets considérables. Il convient donc de raisonner, mais pas de généraliser sans précaution.

Par exemple, en France, il faut tenir compte :

- de la portée très étendue du droit de propriété ;
- d'une fiscalité favorisant la rétention (valeurs locatives déconnectées des réalités du marché, fiscalité des plus-values décroissante dans le temps) ;
- des particularités de la chaîne de production immobilière : successivement terrain brut, aménagement, promotion et/ou construction, investissement, utilisation ;
- du rôle capital des évaluations administratives des Domaines (désormais France Domaine).



Source : ADEF, 2011

Les marchés fonciers ont fait l'objet d'une segmentation théorique par Joseph Comby (voir schéma ci-contre) fondée sur le statut initial des terrains et leur destination. Cette segmentation peut être utile pour une compréhension théorique de la formation de la valeur sur les marchés. Elle doit être enrichie par la réalité des pratiques observées : en effet, sauf exceptions, c'est la plus forte valorisation permise par la demande locale et/ou le règlement qui sert de base à la transaction.

Sans chercher à décrire chacun de ces marchés, sont présentés ci-après quelques effets sur les prix des changements d'affectations liés aux mutations foncières.

Les six marchés fonciers

1	Les terrains naturels achetés pour une utilisation agricole ou forestière
2	Les terrains naturels achetés pour un usage de bien-être ou de loisirs
3	Les terrains naturels achetés pour être aménagés et urbanisés
4	Les nouveaux terrains à bâtir
5	Les terrains urbains à recycler (les terrains bruts du renouvellement urbain)
6	Les droits à bâtir en renouvellement urbain

Source : Joseph Comby / ADEF

2. Les marchés des terrains non bâtis (marchés 1 et 2) : du bien de production au bien de consommation

Sur le marché des terres agricoles, l'espace est acheté comme un bien de production

Alors que le prix de vente d'une terre agricole est contraint par les conditions économiques de la production, la valorisation d'un terrain naturel pour le loisir est liée d'abord au plaisir de sa jouissance pour l'acquéreur potentiel, individuel ou collectif.

Les logiques de formation du prix de vente sont fondamentalement étrangères l'une à l'autre. Sur le marché des terres agricoles, l'espace est acheté comme un bien de production. La valeur du terrain résulte essentiellement de la rentabilité de la production attendue et de facteurs propres aux structures d'exploitation (fermage éventuel, démographie des exploitants, etc.), même si le prix diffère complètement par exemple entre une vigne dans le Bordelais et une prairie dans la Creuse. Une certaine régulation de ces prix est assurée par les Safer. Mais les terrains naturels peuvent aussi être acquis comme biens de consommation, c'est-à-dire pour la satisfaction et les revenus que le ou les acquéreurs retirent de leur détention : parcs publics ou privés, golfs, jardins d'agrément, élevages récréatifs, terrains de chasse, campings et parcs résidentiels de loisirs, forêt, etc.

Ainsi, en pratique, les terrains naturels peuvent potentiellement se retrouver sur deux marchés. Celui qui offrira le prix le plus élevé décidera de la future affectation, sauf intervention de la Safer. Or le prix pour des usages non bâtis non agricoles est souvent très arbitraire, puisqu'il ne correspond pas en général à une rentabilité comptable, mais plutôt au niveau de richesse de l'acquéreur, ou de ses perspectives patrimoniales à très long terme, difficilement mesurables. Les quelques observations qui ont pu être faites ont montré que le marché des terrains acquis pour des motifs de loisirs fonctionne comme un marché de l'art. Il est directement connecté au niveau des marchés immobiliers des grandes métropoles européennes,

la majorité des acquéreurs étant issue du milieu des cadres supérieurs métropolitains disposant de revenus élevés qu'ils sont prêts à dépenser pour des motifs patrimoniaux ou de simple jouissance, l'espace étant ainsi un bien de consommation.

La seule exception à ce raisonnement correspond au cas des terrains acquis par des entreprises de tourisme ou de loisirs (hôtellerie de plein air, golf, centre équestre...) ou par des investisseurs développant un patrimoine forestier pour des motifs de défiscalisation. Dans ces cas, le calcul effectué est lié à la somme des revenus espérés de ces terrains, sur une période plus ou moins longue. Au total, bien que nous n'ayons pas de mesure exacte du phénomène par manque d'étude approfondie sur ce sujet, on sait que ces marchés non agricoles non bâtis se sont largement développés au cours des dernières décennies. Ils engendrent une concurrence d'usage parfois problématique pour les agriculteurs qui souhaitent s'agrandir ou s'installer. Ainsi, à titre d'exemple, les forêts ont gagné en France environ 4 millions d'hectares depuis 1950, principalement sur des déprises agricoles.

Ces questions sont d'une actualité brûlante. En effet la dissémination urbaine (souvent nommée étalement) et la forte demande d'espace des populations multiplient les contacts entre agriculteurs et citadins. Elle suscite une exigence d'adaptation de l'agriculture à ces voisinages, dans son mode de production, dans son traitement du paysage, et pour les accès au public. Autour des grandes villes, on évoque la création de « parcs agricoles ». Dans ce cas, une négociation foncière s'engage, soit pour le rachat du droit de propriété avec maintien en place d'agriculteurs (par analogie avec la pratique du conservatoire du littoral sur les sites protégés ou la pratique des conseils généraux dans les espaces naturels sensibles), soit pour l'indemnisation des contraintes imposées ainsi à l'exploitation.

3. Les marchés du gisement foncier pour l'aménagement (marchés 3 et 5)

Le prix des terrains est un compromis entre la valeur d'usage actuelle et celle de l'usage futur pressenti

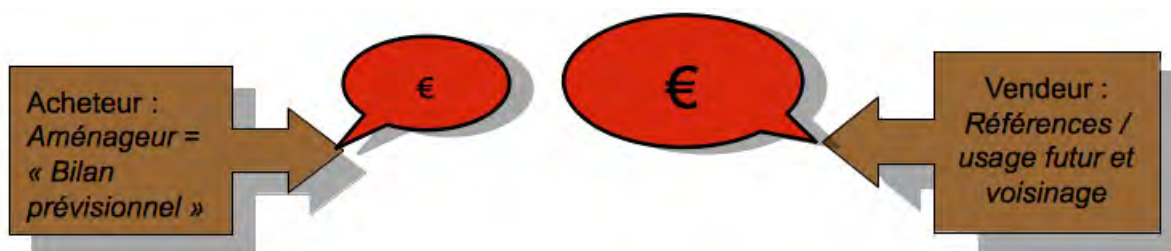
Le gisement foncier urbain est constitué de deux types de terrains, les terrains naturels voués à l'urbanisation (marché 3) et les terrains

à recycler dit en « renouvellement urbain » (marché 5). Ces deux marchés sont plus politiques qu'économiques puisque leur valorisation dépend avant tout de la stratégie foncière de la collectivité (réglementation plus ou moins durable, utilisation d'outils de type AU strict, création de ZAD, droit de préemption, etc.).

Le prix des terrains et les opérations d'aménagement

Sur ces marchés, les terrains sont appelés à changer d'usage, mais sous réserve d'une opération d'aménagement. Leur prix est un compromis entre la valeur d'usage

actuelle et celle de l'usage futur pressenti. La différence peut être très élevée, quand on passe de terrains agricoles ou de friches urbaines à des quartiers neufs ou rénovés.



Dans le cas des opérations d'aménagement de taille et de complexité réduites (par exemple les lotissements en secteur périurbain), les techniques et savoir-faire de négociation de l'aménageur (ou de l'opérateur foncier) peuvent aboutir rapidement à un accord satisfaisant entre vendeur et acquéreur, les professionnels s'accordant pour dire que le prix ne représente, en général, que 40 % des motifs de la décision de vendre d'un vendeur (les autres motifs relevant de critères plus qualitatifs).

Lorsque l'opération d'aménagement est d'une taille plus importante, l'aménageur (public ou privé) est, en général, adossé à la puissance publique. Dans ce cas, un certain nombre de procédures peuvent contribuer à modérer les anticipations, par exemple l'éventualité de préemption en ZAD en zones U et AU des PLU, ou la menace d'expropriation. Mais même dans ce cas, pour maîtriser la temporalité de son opération, l'aménageur a tout intérêt à aboutir à un accord amiable auprès d'un maximum de propriétaires. Ceci passe, là encore, par une maîtrise des techniques et savoir-faire de négociation, incluant une bonne pédagogie du projet auprès du propriétaire, afin qu'il intègre au mieux dans son raisonnement « à usage futur » la réalité des futurs coûts et surcoûts d'aménagement (qualité urbaine du futur quartier, prise en compte des pollutions, des sols humides ou instables, etc.).

Lorsque les contraintes de l'un et les exigences de l'autre ne s'accordent pas, ce qui arrive dans nombre de situations, il est d'usage en France de recourir à l'arbitrage du service des Domaines. France Domaine peut utiliser deux méthodes d'évaluation :

- Le plus souvent, il opère « par référence » avec des terrains semblables vendus à proximité. Dans ce cas, il attribue au terrain une valeur absolue, sans nécessairement prendre en compte les objectifs de politiques publiques sous-jacents à l'opération (par exemple la création de logements sociaux ou « abordables »). Si les références ne sont pas très récentes, cette méthode peut contribuer à effacer les tendances du marché et ainsi aggraver l'effet cliquet.
- Dans d'autres cas (c'est une pratique aujourd'hui courante à France Domaine), il réalise une évaluation équivalente à celle de l'aménageur (évaluation par bilan), ce qui le conduit le plus souvent à obtenir une estimation défavorable au vendeur.

Cet arbitrage, s'il n'est pas accepté par le vendeur, peut servir de base à une négociation dont la réussite dépend, encore une fois, d'une pédagogie du projet auprès du propriétaire. Il peut également conduire à un contentieux entraînant une situation de blocage de longue durée.

Le raisonnement de l'aménageur

La valeur de ces terrains équipés est fondée sur les droits à construire qu'ils comportent

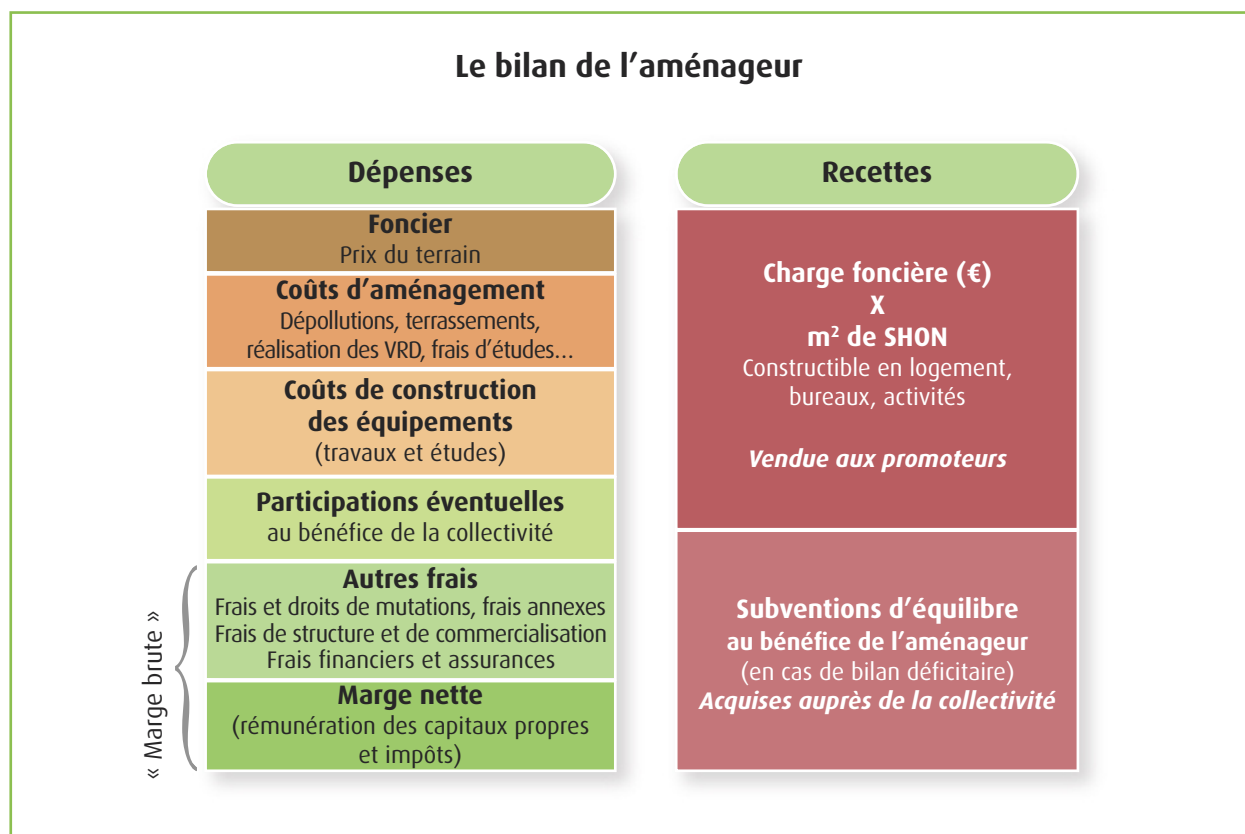
Ces marchés peuvent donc être appelés « marchés aménageurs » car ce sont eux qui interviennent en achetant les terrains à urbaniser ou à recycler, pour les organiser (re-membrer), les équiper puis les revendre. La valeur de ces terrains équipés est fondée sur les droits à construire qu'ils comportent. On parle aussi de charges foncières par m² de SHON autorisée.

L'aménageur est rarement une personne physique, même si un propriétaire peut faire réaliser les travaux de viabilisation en son nom. Pour des petites opérations, on recourt en général à une procédure de lotissement, dont le maître d'ouvrage est une collectivité ou un lotisseur privé, qui doit préalablement acquérir le foncier. Pour des projets plus importants, les ZAC sont menées rarement par des

collectivités locales (aménagement dit « en régie »), et plus souvent par un concessionnaire (privé, ou d'économie mixte), ou public (EPA ou SPLA).

Le prix de vente des terrains équipés est le fruit d'un raisonnement particulier qui permet à l'aménageur d'équilibrer son bilan. Pour cela, l'aménageur estime les dépenses de l'opération. Le prix du foncier devrait être une donnée d'ajustement, du moins une donnée connue, ce qui n'est pas toujours possible, notamment dans le cadre des procédures de ZAC, longues, complexes et souvent sujettes à contentieux. Des participations sont négociables au bénéfice de la collectivité, ou au contraire de l'aménageur. À cela s'ajoutent des travaux, des honoraires et des frais financiers.

En face, les recettes doivent équilibrer l'opération. Elles dépendent des prix du marché et du programme défini avec la collectivité.



Source : ADEF. 2011

La notion de marge brute

Par souci de simplification et de pédagogie, nous afficherons la notion de marge brute. Elle n'est pas utilisée par les opérateurs, qui préfèrent détailler les postes du bilan, conformément aux normes comptables et financières.

L'ensemble est annualisé en fonction de la durée prévisible de l'opération. Dans le cas des opérations d'aménagement d'échelle importante, les estimations de l'aménageur sont toujours incertaines. La longue durée (rarement moins de 10 ans) est un facteur de risque. La notion de profit est à peu près étrangère à cette activité. Des modifications de participations et de programme peuvent, le cas échéant, rétablir des situations compromises. En revanche, dans le cas des opérations d'aménagement de petite échelle (lotissement), où les aménageurs-lotisseurs interviennent sur des durées courtes (production de lots à bâtir), calées sur les rythmes de la conjoncture immobilière, et avec des coûts d'aménagement maîtrisés, les opérations parviennent à dégager des marges nettes permettant en général de financer cette activité sans recevoir des participations publiques.

La charge foncière

C'est le prix de vente des mètres carrés constructibles sur un terrain. Il résulte d'une série d'opérations :

- changement de réglementation ;
- restructuration foncière (le cas échéant) ;
- aménagements physiques (viabilisations, dépollutions...).

Le montant de la charge foncière se décompose entre :

- le prix d'achat du terrain brut versé au propriétaire initial ;
- les divers coûts de mutations, frais annexes, frais d'études ;
- les coûts de libération du terrain ;
- les coûts d'aménagement (super- et infrastructures, etc.) ;
- la rémunération de l'aménageur.

4. Les marchés fonciers des promoteurs ou des « produits finaux » (marchés 4, 5 et 6)

Le promoteur et/ou constructeur achète des terrains qu'il va construire ou reconstruire

Ces marchés de « produits finaux » correspondent aux marchés des terrains aménagés (4 et 5), et au marché de droits à bâtir dans le tissu existant (6). Sur ces marchés, le promoteur et/ou constructeur achète des terrains qu'il va construire ou reconstruire. Ces terrains sont incorporés dans les dépenses de son bilan sous le vocable « charges foncières ».

Dans la chaîne de production de valeur urbaine, les marchés des droits à bâtir se situent exactement à l'interface des marchés des terrains bruts et des marchés immobiliers.

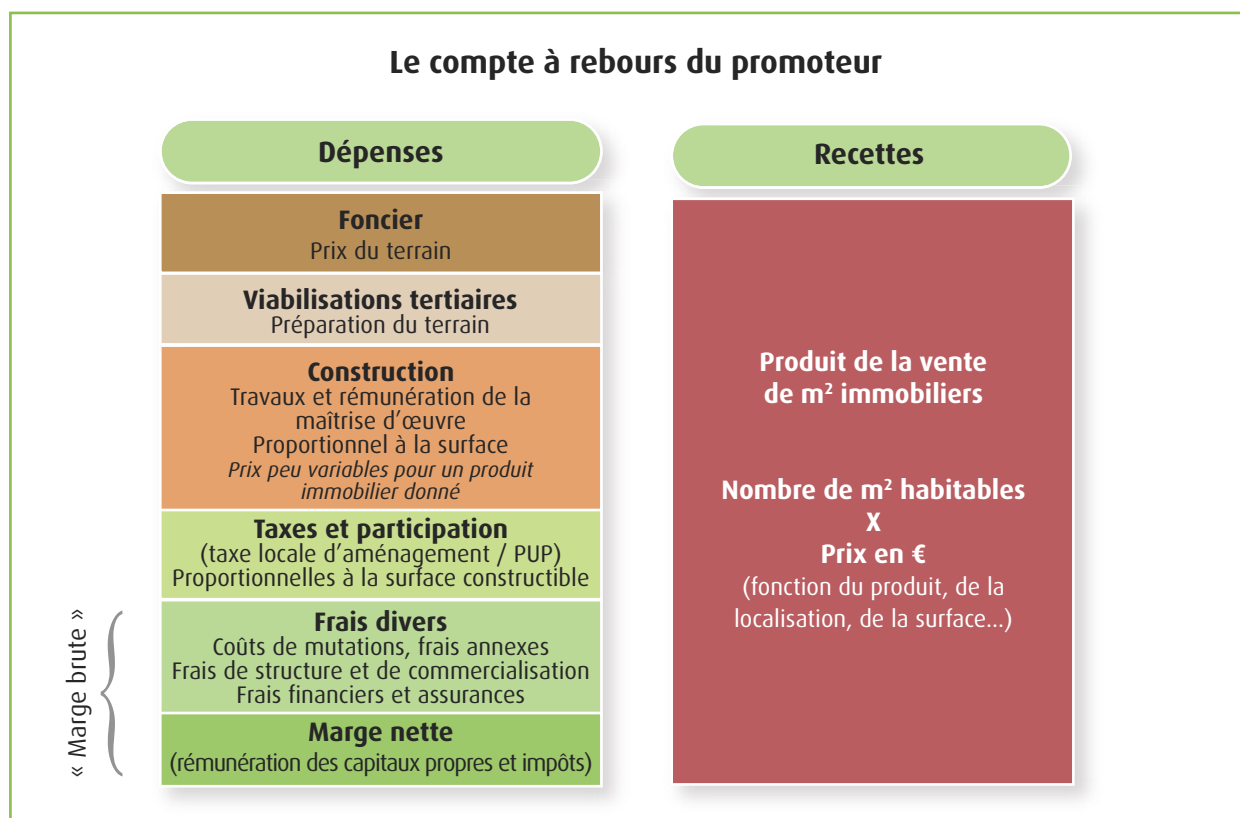
Les commentaires qui suivent concernent les promoteurs privés, qui achètent du terrain et vendent des immeubles à leurs risques. Notons au préalable que :

- Les bailleurs sociaux n'ont, le plus souvent, pas les mêmes logiques, lorsqu'ils achètent le terrain à prix fixé (complété éventuellement par des subventions), à un moment et dans des communes particulières, sur la base d'un prix de sortie contraint par la réglementation. Il peut arriver néanmoins qu'ils déploient des logiques similaires à celle des promoteurs privés, notamment lorsque le niveau des marchés fonciers leur permet de surenchérir sans dépasser les valeurs limitées par leurs contraintes financières.

- La majorité des constructions en France (entre 50 % et 60 % des logements, d'après les données SITADEL) est réalisée par de simples maîtres d'ouvrage non professionnels : un investisseur acquiert une parcelle et y réalise une maison. Dans ce cas, la formation de la valeur d'acquisition du foncier dépend de leur capacité financière ou de la valeur économique du projet qui y est développé, et non du raisonnement économique détaillé ci-après.



Le raisonnement du promoteur



Source : ADEF, 2011

Le compte à rebours : les principes

Le prix des logements, des bureaux, des locaux d'activités ou de commerce ne résulte pas du prix des terrains. Au contraire, c'est la valeur de l'immobilier (i) qui détermine le prix des terrains (t), de façon plus que proportionnelle.

Pour le promoteur, dernier intervenant de la chaîne de production immobilière, le prix d'achat du terrain est souvent peu négociable, à un instant donné : ou bien les prix sont déjà établis, en tissu diffus, ou bien l'aménageur a déjà fixé ses niveaux d'exigence.

Pour savoir si son opération est réalisable, le promoteur établit un compte à rebours. Le point de départ de son raisonnement est le prix immobilier, dit « prix de sortie » auquel il espère vendre son programme. Ses prévisions peuvent être assez précises, sur des opérations relativement courtes (deux ans en moyenne), grâce au dispositif de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), autrement appelé « vente sur plan », qui lui permet de pré-vendre une partie de son opération et d'en garantir ainsi une partie du financement et de la commercialisation.

Le promoteur déduit de son chiffre d'affaires prévisionnel les différents postes incompressibles :

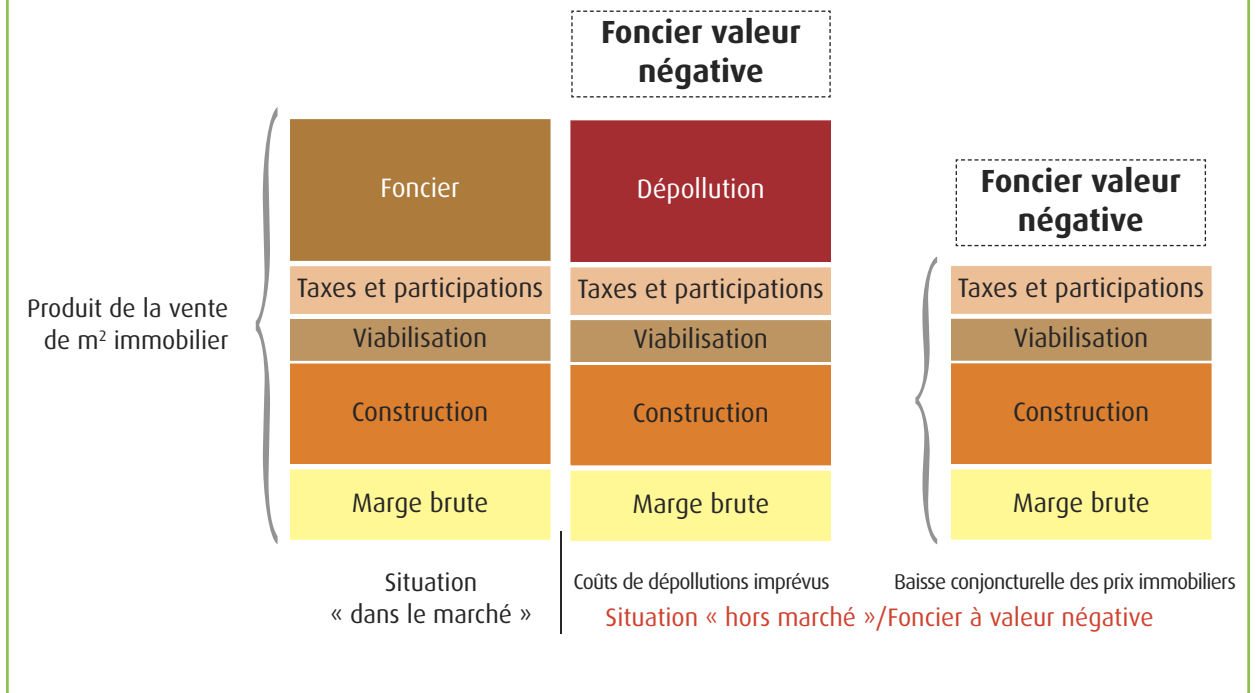
- la marge nette, qui doit s'élever à un minimum de 5 % pour rémunérer les capitaux propres ;
- les dépenses nécessaires à la production immobilière et à la vente : coûts de construction, de viabilisation éventuelle, frais généraux de la structure, frais financiers, frais de notaires et d'études, etc.

Une fois ces postes déduits, le montant restant est consacré à l'acquisition du terrain.

Lors d'une situation de concurrence élevée entre opérateurs sur un même terrain, les opérateurs sont obligés de surenchérir sur le prix du terrain, qui, de ce fait, atteint sa valeur maximum.

Dans le cas où les marchés immobiliers atteignent des valeurs limitées (sur un quartier en cours de dégradation, ou sur une agglomération), il peut y avoir blocage de l'activité des promoteurs, qui ne trouvent pas de vendeur de terrain au prix acceptable pour leurs opérations : c'est ce que l'on peut observer lors de chaque renversement de la conjoncture immobilière ou en cas d'imprévu (de type pollution). Dans ce dernier cas, on dit que le terrain atteint une valeur « négative ».

Le cas d'un terrain avec une valeur négative



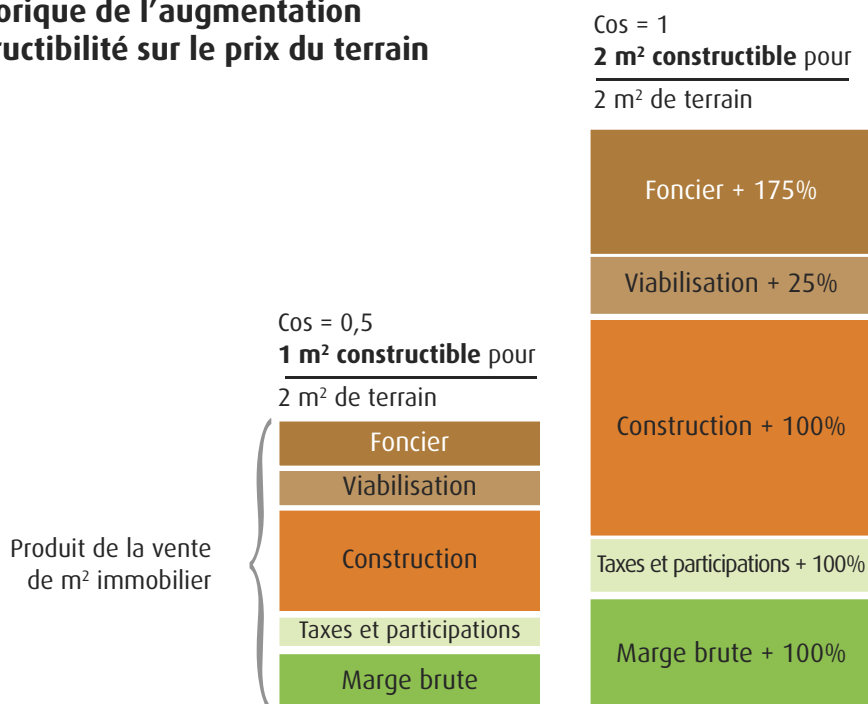
Source : ADEF, 2011

Cette valeur négative peut être compensée, dans le cas de pollutions importantes, par des aides publiques. Dans le cas où les marchés immobiliers ne subissent pas un blocage trop important, le foncier peut également être financé par une croissance de la constructibilité du terrain. En effet, le changement de droit des sols peut contribuer à débloquer la production de foncier : c'est ce que l'on constate notamment en secteur de renouvellement urbain. Un accroissement judicieux de la constructibilité, prenant en compte les contraintes de construction des promoteurs (notamment la réalité des coûts de construction), mais également la réalité de la structure parcellaire, peut, dans certains cas, permettre de financer les coûts de démolition, de dépollution et éventuellement les coûts de relogement des occupants précédents.

Ce peut également être une solution sur les secteurs d'extension urbaine ou sur les premières couronnes périurbaines, où une réduction de la taille minimale des parcelles et un accroissement même marginal des densités peuvent permettre de favoriser la sortie des opérations à des prix absorbables par le marché.



Effet théorique de l'augmentation de constructibilité sur le prix du terrain



Source : ADEF. 2011

Effet de levier et effet de cliquet de l'immobilier sur le foncier

Les propriétaires ont intérêt à attendre des jours meilleurs plutôt que de brader leur terrain

Envisagés dans la durée, en raison du mécanisme du compte à rebours, les cycles du marché immobilier et les évolutions du standing d'un quartier, ont des effets multiplicateurs sur le marché foncier.

Ainsi, une augmentation des prix du m² utile provoque à terme (le temps que les propriétaires de terrains en tirent les conséquences) une croissance bien plus que proportionnelle des prix fonciers. Le contraire devrait être vrai, en temps de crise immobilière : mais, pour les raisons évoquées plus haut (un prix du temps moins élevé pour les propriétaires), les propriétaires ont intérêt à attendre des jours meilleurs plutôt que de brader leur terrain : c'est l'effet de cliquet. Il faut attendre plusieurs années de décroissance des prix immobiliers pour que les propriétaires fonciers acceptent de revenir sur la valeur de leur bien.

L'effet de levier fonctionne également dans le bilan aménageur (pour les petites opérations d'aménagement de type lotissement), selon la même logique. Ainsi une augmentation du prix de vente des lots à bâtir ou des charges foncières entraîne un effet plus que proportionnel sur le prix du foncier brut.

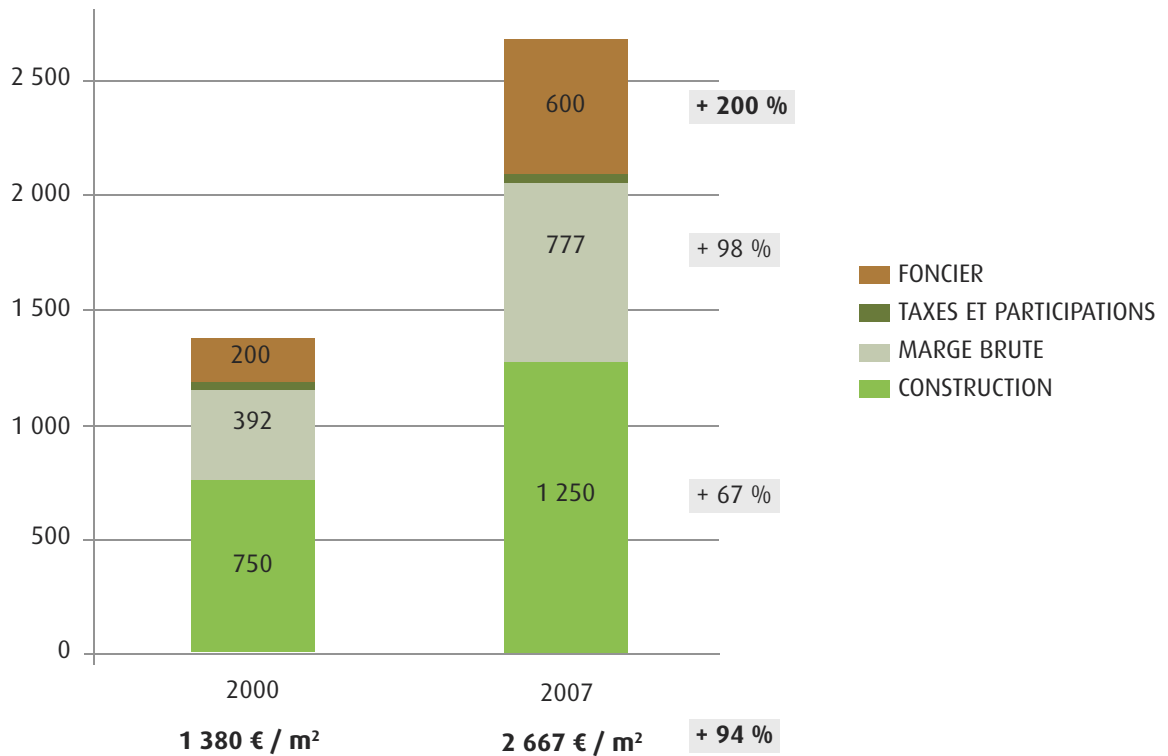
L'effet de levier de l'immobilier sur le foncier

Toute augmentation du prix immobilier entraîne une augmentation au moins proportionnelle du coût des charges foncières.

La nature de l'effet de levier s'explique par les rapports différenciés de ventilation de divers postes de surcoûts tandis que l'effet de cliquet s'explique par une logique patrimoniale qui peut se résumer ainsi : l'attente de jours meilleurs par les propriétaires fonciers.

Il faut modérer cette approche théorique au regard de la réalité des opérations : les coûts de travaux, dans les bilans aménageurs et promoteurs ne s'avèrent pas réellement constants. Les entreprises de construction et de travaux publics sont d'autant plus « gourmandes » que la conjoncture est bonne. Ainsi, dans la longue période de flambée immobilière qui a précédé la crise de 2008, se sont ainsi cumulées la hausse des matières premières, des normes de construction plus exigeantes, une pénurie de main-d'œuvre, une reconstitution des marges des entreprises de BTP. L'effet de levier sur le foncier a donc joué de façon moins forte que lors de l'embellie immobilière de la fin des années 1980.

L'effet d'un doublement des prix immobiliers sur la valeur du foncier Exemple réel de promoteur (ville moyenne région peu tendue, France)



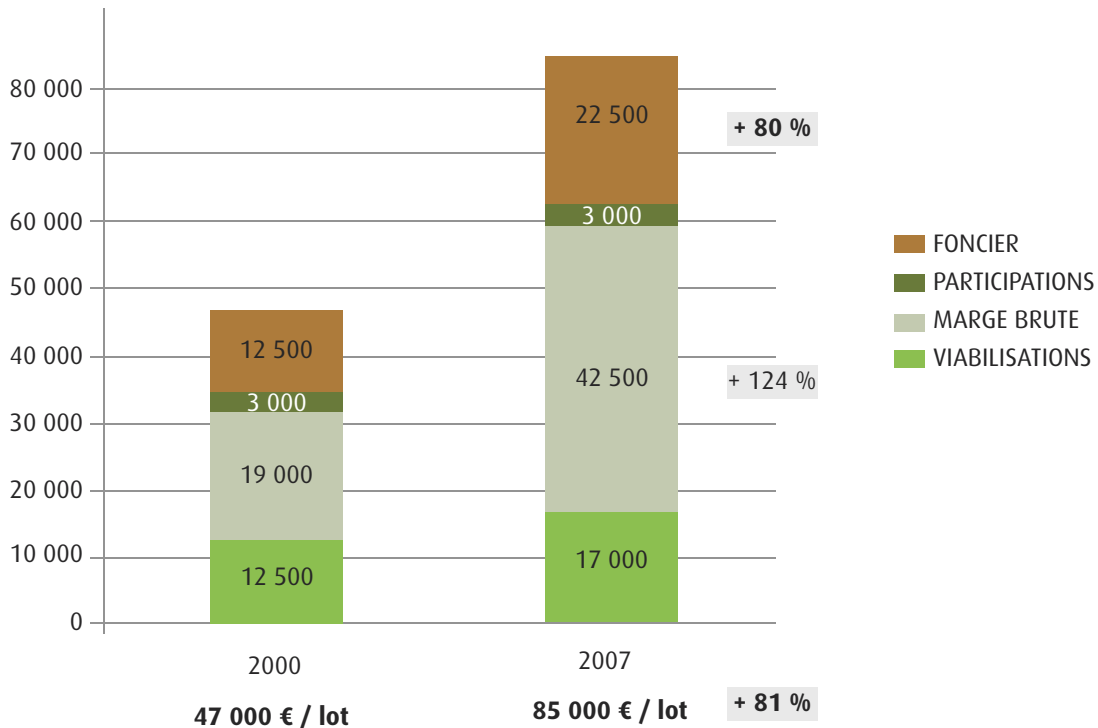
Source : ADEF. 2008

Dans cet exemple, entre 2000 et 2007, les prix immobiliers ont doublé, entraînant une hausse plus que proportionnelle des prix du foncier, qui ont été multipliés par trois, ce qui est une hausse plus significative mais encore limitée par rapport à des situations qui ont pu être observées sur les secteurs les plus en tension (Île-de-France et métropoles régionales) : les coûts de construction se sont accrus, ce qui a conduit l'opérateur à limiter sa marge brute (qui est restée de l'ordre de 25 % de son chiffre d'affaires), et à ne pas trop surenchérir sur le prix du terrain.



Effet de la hausse du prix du lot à bâtir sur le foncier

Exemple d'opérations réelles de lotissement (ville moyenne région peu tendue, France)



Dans cet exemple, entre 2000 et 2007, le prix des lots à bâtir a presque doublé. En revanche, en l'absence d'une situation de concurrence importante (comme on l'observe en secteur de centre urbain), on observe que le prix des terrains bruts s'est accru de façon proportionnelle : l'effet de levier n'a pas joué à plein.

Les coûts de viabilisation ont légèrement augmenté. Par voie de conséquence, le lotisseur a multiplié sa marge brute par 2,25. Les observations réalisées dans d'autres agglomérations montrent qu'en secteur périurbain des petites agglomérations de taille moyenne, ce cas de figure s'est présenté fréquemment.



Liste des sigles utilisés

- EPA : Établissement public d'aménagement.
- SAFER : Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural, créées par la loi d'orientation agricole de 1960.
- SHON : Surface hors œuvre nette (de planchers).
- SPLA : Société publique locale d'aménagement.
- ZAD : Zone d'aménagement différé, dont les modalités ont été révisées par la loi n° 2010-597 du 3 juin 2010 relative au Grand Paris.
- Zones U et AU : Zones urbaines et à urbaniser des Plans locaux d'urbanisme.

Certu
Centre d'Études
sur les réseaux,
les transports,
l'urbanisme et
les constructions
publiques

9, rue Juliette Récamier
69 456 Lyon
Cedex 06
Tél. : 04 72 74 58 00
Fax : 04 72 74 59 00
www.certu.fr

Département
Urbanisme Habitat

© Certu 2011
La reproduction totale
ou partielle du
document doit être
soumise à l'accord
préalable du Certu.

N°ISSN :
en cours de demande

Mise en page :
CETE Lyon
B. Daval/Certu

Crédits photos :
L. Der Madirossian/Certu,
L. Mignaux/MEDDTL,
A. Bouissou/MEDDTL,
D. Vancutsem.

Pour en savoir plus...

OUVRAGES

- Thierry Vilmin, « *L'aménagement urbain en France, une approche systémique pour construire des stratégies d'aménagement durable* », Lyon, éd. du Certu, 2008.
- Natacha Aveline, « *L'Asie, la bulle et la mondialisation* », Paris, Éditions du CNRS, 2008.
- Jean-Jacques Granelle et Thierry Vilmin (sous la dir. de), « *L'articulation du foncier et de l'immobilier, ouvrage collectif* », Paris, ADEF, 1993.

ARTICLES DE LA REVUE *ÉTUDES FONCIÈRES*

- Marchés fonciers et marchés immobiliers, Thierry Vilmin, n° 53
- Le compte à rebours de l'immeuble au terrain, Joseph Comby, n° 73
- La maîtrise d'ouvrage au gré du cycle conjoncturel, Thierry Vilmin, n° 81
- La formation de la valeur sur les six marchés fonciers, Joseph Comby, n° 101
- Les coûts de la ville dense ou étalée, Jean-Charles Castel, n° 119
- Communautés privées ou communes exclusives, Eric Charmes, n° 124
- Le malthusianisme foncier, Eric Charmes, n° 125
- Pays-Bas, un nouvel outil de politique foncière, Roelof Verhage, n° 128
- Les déterminants économiques de la densité parcellaire, Arnaud Bouteille, n° 135

Contact Certu :
Nicolas Gillio et Gilles Bentayou
urb.certu@developpement-durable.gouv.fr
Tél. secrétariat : 04 72 74 59 11
www.certu.fr

**Cette fiche a été produite en collaboration
avec l'Association des études foncières
(ADEF)**
Contact Adef : Caroline Gerber
Tél. : 01 56 98 20 00
www.adeef.org