

# Les certificats d'utilisation du sol négociables – un moyen d'aider les coopératives à obtenir des terrains?

Philippe Thalmann & Gianluca Menghini  
EPFL

## Un problème des coopératives

Obtenir des terrains, donc

1. Il existe une parcelle à construire non construite ou qui peut être densifiée
2. Le propriétaire accepte de la vendre
3. Il la vend à la coopérative
4. Pour un prix raisonnable

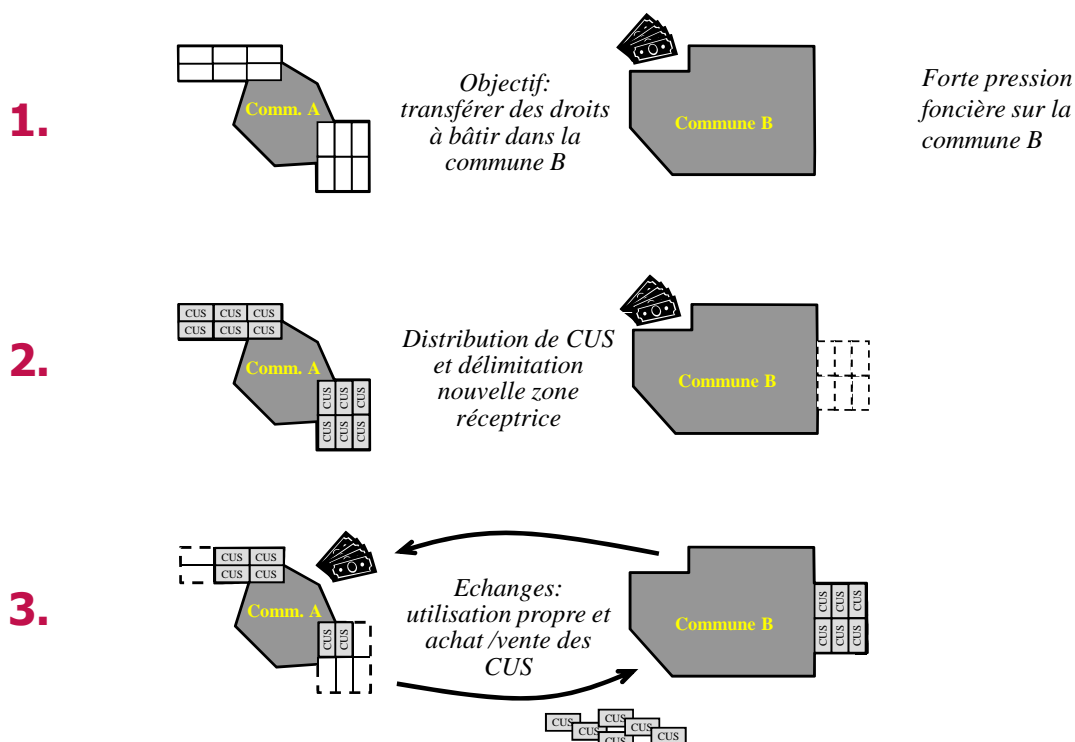
Nous allons discuter d'un instrument de marché permettant de traiter les conditions 1, 3 et év. 4; contre la thésaurisation, il faudrait des mesures plus contraignantes

# Condition 1: réserves à bâtir

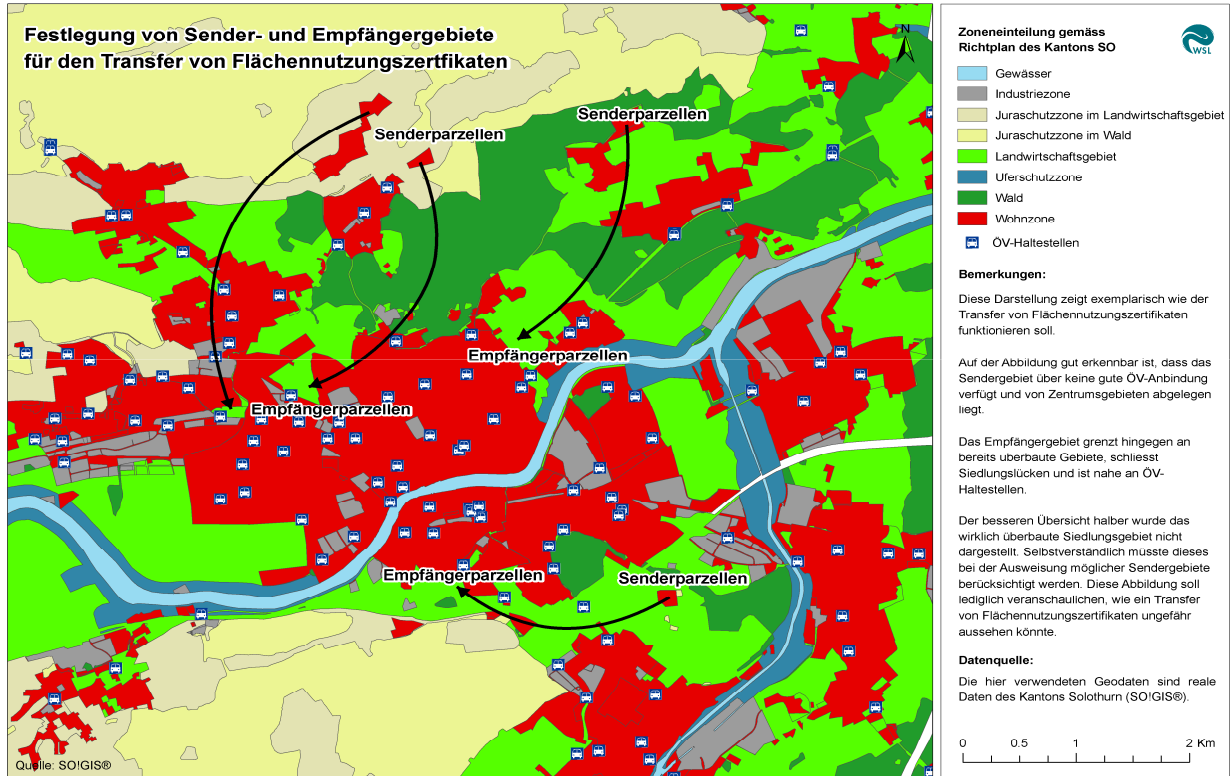
- Terrain non construit (ou possibilité de densification)
- Contraintes: protection de la surface agricole, limite à l'accroissement des zones à bâtir («Initiative pour le paysage»)
- Solution: faire en sorte que les surfaces qui peuvent être construites se trouvent là où la demande est la plus forte
- Instrument: «certificats d'utilisation du sol négociables» (CUS)

3

## Mode de fonctionnement des CUS Echanges entre deux communes



# Transferts à l'intérieur d'une commune



G. Menghini, WSL

5

## Mécanisme des CUS I

- ➔ Les *propriétaires fonciers ont besoin* d'un certain nombre de *CUS pour l'occupation des surfaces*
- ➔ L'Etat fixe une surface constructible maximale dans un périmètre défini (*objectif de quantité*) et émet un nombre de CUS correspondant (par *vente aux enchères* ou *gratuitement*)
- ➔ Les propriétaires fonciers ont le choix de *garder et d'utiliser les CUS eux-mêmes* ou de les *vendre* aux propriétaires qui ont besoin de CUS supplémentaires pour pouvoir construire
- ➔ Achat et vente de CUS dans le cadre d'une *bourse*

# Mécanisme des CUS II

- ➔ La vente de CUS donne lieu à une *compensation* (dézonage ou utilisation réduite) en d'autres endroits
- ➔ Le contingentement initial garantit le *respect de la surface constructible maximale fixée*
- ➔ *Variante*: Définition de *zones émettrices et réceptrices* dans un périmètre CUS où seul la vente resp. l'achat de CUS est permis

## Condition 2: accepter de vendre

- Donner des CUS qui ont une valeur marchande à un propriétaire foncier qui veut thésauriser le récompense pour cela!
- Mais au moins, sa parcelle ne compte plus dans le total de la surface à bâtir
- Il n'empêche plus le déclassement d'autres parcelles

## Condition 3: favoriser les coopératives

Exemples	MO ordinaire	Coopérative
1 CUS permet le déclassement de	1'000 m <sup>2</sup>	1'200 m <sup>2</sup>
1 CUS donne le droit à une surface de plancher de	100 m <sup>2</sup>	120 m <sup>2</sup>

- Ceci permet aux coopératives de payer moins pour les CUS
- NB: les CUS peuvent flexibiliser les densités autorisées

9

## Condition 4: prix fonciers raisonnables

- Pour pouvoir construire, un MO doit acheter un terrain + des CUS
- Comme le terrain seul ne permet pas de construire, cela devrait freiner la hausse des prix fonciers
- De plus, avec la flexibilité des CUS, l'offre de terrains devrait augmenter là où la demande est la plus forte

10

## Discussion (1/2)

1. Avez-vous compris le mécanisme des CUS ?  
Le connaissiez-vous déjà ?
2. Etes-vous disposé à acheter des CUS en plus des parcelles ?
3. Sur quelle forme de marché ? (vente aux enchères? petites annonces ? courtiers? bilatéral ?)
4. Si vous devez acheter des CUS en plus du terrain, comment calculez-vous votre offre ?

11

## Discussion (2/2)

5. Pensez-vous utile l'avantage offert aux coopératives à travers des CUS permettant plus de construction ?
6. Comment comparez-vous cette aide avec d'autres formes d'aide? (aide au financement, subventions, droits à bâtir additionnels)

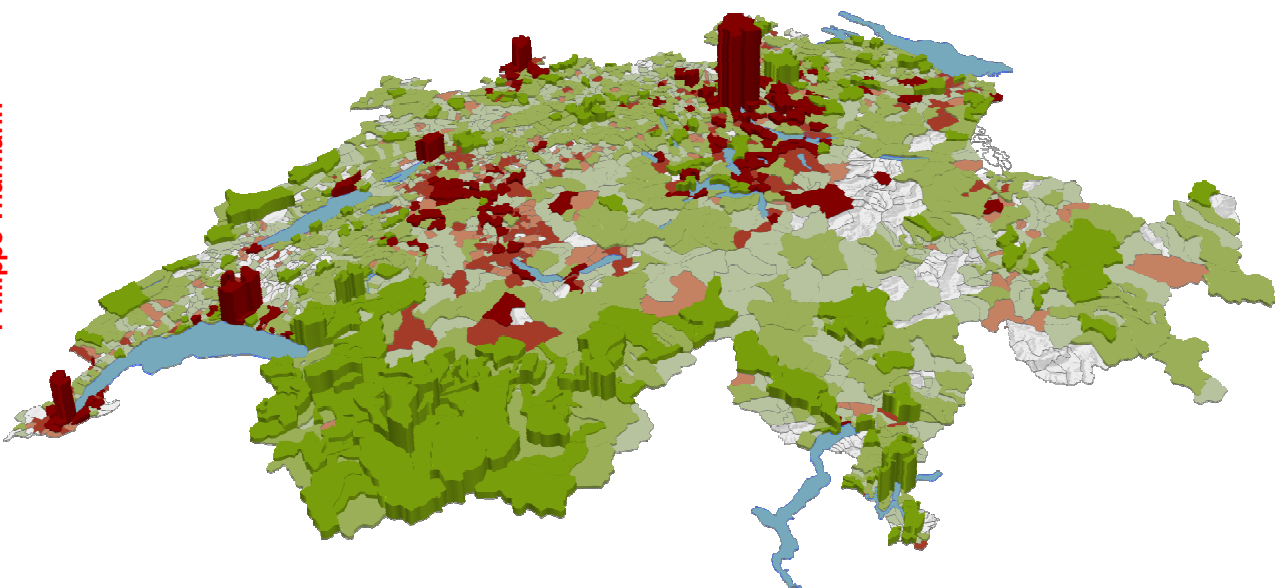
12

# Autres considérations

- Les CUS réduisent le risque du MO face à une opposition trop vive à tout projet de construction: il peut au moins revendre les CUS !
- Les CUS permettent de financer les sorties de ZàB avec la plus-value des classements en ZàB
- Différentiation des prix par région

13

# Simulation des transactions possibles en 2020



G. Menghini, WSL (données selon étude Fahrländer Partner AG, 2008)

14